KeSch
Training International

Verkaufsschulung: Neukundengewinnung

Praxistaugliche Techniken der Kaltakquise systematisch und effizient einsetzen

Verkaufsschulung Neukundengewinnung: Trainings-Ziel

Eine Verkaufsschulung Neukundengewinnung ist unumgänglich für den Verkaufserfolg. Denn nicht nur in Zeiten stagnierender Märkte ist die systematische Neukundengewinnung eine der wichtigsten unternehmerischen Herausforderungen. Denn nur so können bisher versteckte Kundenpotentiale und Umsatzpotentiale gefunden und aktiviert werden.

Allerdings sind erfolgreiche Verkäuferinnen und Verkäufer nicht unbedingt auch erfolgreiche Akquisiteure. Gerade das Thema Kaltakquisition ist bei vielen Vertriebsmitarbeitern mit Ängsten und Hemmungen besetzt. Dies liegt häufig lediglich daran, dass das Handwerkszeug der Akquisition unbekannt ist oder nicht optimal beherrscht wird.

Diese intensive Verkaufsschulung befähigt die Teilnehmenden, aktiv, systematisch und mit Spaß den Kontakt zu neuen Kunden aufzubauen und zu gewinnen. Hierzu vermittelt das Training ein effizientes Know-How aus Techniken und Kniffen der Kaltakquise und der Neukundengewinnung. Mit diesem Know-How können die Teilnehmenden auch schwierige Ansprechpartner zu neuen Kunden entwickeln.

In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmenden ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, neue Kunden zu akquirieren und neue Umsatzpotentiale zu erschließen.

Verkaufsschulung Neukundengewinnung: Zielgruppe

All jene Personen, die neue Kunden gewinnen und neue Umsatzpotentiale erschließen wollen. Anfänger und Anfängerinnen werden grundlegend qualifiziert. Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

Verkaufsschulung Neukundengewinnung: Trainings-Inhalte

- Akquisitionserfolge strategisch planen und durchführen
- Systematik in die Kaltakquise bringen
- Das gezielte Sammeln von Zielkunden-Adressen
- Erfolgreiche Methoden der Zielkunden-Klassifizierung
- Attraktive Instrumente der Kundenansprache
- Den richtigen Ansprechpartner erreichen
- Die „Vorzimmerbarriere“ gekonnt überwinden
- Tipps und Tricks für telefonische und persönliche Akquisegespräche

- Effiziente telefonische Terminvereinbarung
- Der Einsatz von Telefonskripten
- Der rechtliche Rahmen für Kaltakquise am Telefon
- Behandlung der Standardeinwände („Keine Zeit“, „Kein Interesse“)
- Typische Abwehrversuche durchschauen und umgehen
- Erfolgreiche Vorbereitung auf Erstgespräche
- Bewährte Techniken der Einwandbehandlung beim Erstgespräch
- Unterschiede zwischen Einwand und Vorwand
- Einwände mit der richtigen Nutzenargumentation aushebeln
- Kritische Situationen bei der Einwandbehandlung souverän meistern
- Entscheidungshemmnisse des Kunden überwinden („Ich überlege es mir noch“)
- Verkaufstaktik: Schon im Erstgespräch Abschlüsse erzielen
- Selbststeuerung und Selbstmotivation in der Kaltakquise
- Ängste und Hemmungen bei der Kaltakquise überwinden
- Umgang mit Hemmungen und Rückschlägen
- Entwicklung realistischer Erwartungen
- Strategien gegen das „Versanden“ der Aquisitionsbemühungen
- Angebotsverfolgung – Sickerverluste in der Akquisition vermeiden
- Empfehlungsmarketing als Instrument der Akquisition
- Neukunden aufbauen und langfristige Kundenbindung
- Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen bei der Neukundengewinnung
- Neukundengewinnung als Element der firmenspezifischen Verkaufsstrategie

Verkaufsschulung Neukundengewinnung: Trainings-Methodik

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch die Trainerin oder den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Erfahrungsaustausch
- Streng begrenzte Teilnehmer- und Teilnehmerinnenzahl
- 1-tägiges offenes Seminar (Crash-Kurs)

Verkaufsschulung Neukundengewinnung: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 995.- zzgl. MWSt.

Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings:
Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.