

Neukunden-Kaltakquise

Öffentliches 1-Tages-Akquisetraining für Verkaufsprofis
im Außen- und Innendienst

- 1. Erstkontakte mit neuen Kunden aufbauen**
 - Zielgruppen definieren, Adressen recherchieren
 - Ausgewählte Akquiseanrufe vorbereiten
 - Den Erstkontakt über die Telefonzentrale des Kunden nutzen
 - Kreative Wege um die Vorzimmerhürde zu überwinden
 - Gesprächsaufhänger für das Akquisegespräch mit Entscheidern

- 2. Telefonische Terminvereinbarung mit Interessenten**
 - Nutzenargumentation erarbeiten – unsere Alleinstellung
 - Das eigene Telefon-Skript erarbeiten und testen
 - Terminvereinbarungen mit Entscheidern treffen
 - Erstaufträge/Testaufträge mit neuen Kunden erreichen
 - Praktische Übungen zur Umsetzung des eigenen Telefonskripts
 - Mit der Abwehrhaltung des Kunden fertig werden
 - Sich nicht abwimmeln lassen

- 3. Das Erstgespräch mit dem neuen Kunden – face-to-face**
 - Die Prioritäten des Kunden kennen lernen – gezielt fragen
 - Aktives Zuhören einüben - Wertschätzung vermitteln
 - Typische Kundenprobleme ansprechen - Bedarf wecken
 - Eine Problemlösungen erarbeiten und präsentieren
 - Wirkungsvolle, Sie-orientierte Argumentation trainieren
 - Typische Kundeneinwände sicher beantworten

- 4. Abschlussinitiative entwickeln – das „Ja“ des Kunden bekommen**
 - Frühzeitig die Kaufbereitschaft des Kunden testen
 - Kaufsignale erkennen und öfter Abschlussversuche starten
 - Suggestive Stimmführung im Abschluss – Sicherheit ausstrahlen

- 6. Körpersprache im Erstgespräch mit neuen Kunden**
 - Tipps zum effektiven Einsatz der eigenen Körpersprache
 - Körpersprachliches Pacing und Leading beherrschen
 - Eine persönliche Beziehung zum Kunden entwickeln