



INSTATIK GmbH

Der Trainings-Spezialist für Präsentation und Verkauf

Geschäftsführer: Dipl.-Paed. Peter Mohr

Handelsregister: AG Mannheim

HRB 701975

UST-ID-Nr.: DE253689892

Post: Barlachstrasse 4

D – 69168 Wiesloch

Fon: +49-6222-385852

Fax: +49-6222-385853

E-Mail: peter.mohr@instatik.de

Internet: www.present-and-sell.com

1-tägiges Intensiv-Training

Systematische Neukundengewinnung

Praxistaugliche Techniken der Kaltakquise effektiv einsetzen

Trainings-Ziel:

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 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. Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmer, aktiv, systematisch und mit Spaß den Kontakt zu neuen Kunden aufzubauen und zu gewinnen. Hierzu vermittelt das Training ein effektives Know-How aus Techniken und Kniffen der Kaltakquise und der Neukundengewinnung. Mit diesem Know-How können die Teilnehmer auch schwierige Ansprechpartner zu neuen Kunden entwickeln. In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, neue Kunden zu akquirieren und neue Umsatzpotentiale zu erschliessen.

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
- Effektive telefonische Terminvereinbarung
- Der Einsatz von Telefonskripten
- 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")
- 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 Akquisitionsbemühungen
- Angebotsverfolgung – Sickerverluste in der Akquisition vermeiden
- Empfehlungsmarketing als Instrument der Akquisition
- Neukunden aufbauen und langfristig binden
- Die DOs and DONTs in der Neukundenakquise
- Die Vermeidung der typischen Fehler bei der Neukundengewinnung

Zielgruppe:

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

Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Erfahrungsaustausch
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- 1-tägiges Intensiv-Training (Crash-Kurs)

Der Trainer:

Ein spezialisierter Fachtrainer für Neukundengewinnung aus dem INSTATIK-Trainer-Team.
Je nach Zusammensetzung und Interessen der Teilnehmer (Alter, Branchen, Seminarschwerpunkte) wählen wir den bestmöglichen Kaltakquise-Trainer für das jeweilige Seminar aus.

Veranstaltungsorte und Veranstaltungstermine:

1-tägiger Intensiv-Crash-Kurs
09:00 - 18:00
In der INSTATIK-Zentrale in 69168 Wiesloch

Die aktuellen Termine finden Sie auf folgender Website:

<http://www.present-and-sell.com>

Alle angekündigten Seminar-Termine finden garantiert statt.

Teilnahme-Gebühr:

Die Teilnahmegebühr für dieses 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer: € 995,- + MWST – für Geschäftskunden
€ 995,- incl. MWST – für Privatpersonen

Wenn Sie zum gleichen Termin mehr als 1 Person anmelden, erhalten Sie ab der 2. Person 50% Rabatt.

Die Möglichkeit firmenspezifischer Inhouse-Trainings:

Das Training kann auch firmenintern durchgeführt werden. Hierbei können wir Ihnen ein maßgeschneidertes (und auch produktbezogenes) Trainingskonzept entwickeln, das auf Ihre firmenspezifischen Belange zugeschnitten ist.

Ab 3 Teilnehmern ist ein INHOUSE-Training sogar günstiger.

Wir erstellen Ihnen hierzu gerne ein kostenfreies Angebot.