

Neukundenakquise - Erfolgreich Kunden gewinnen

Mit schlagkräftigen Argumenten im Verkaufsgespräch überzeugen

für Mitarbeiter des Vertriebsinnendienstes, welche täglichen Kundenkontakt über das Telefon pflegen, Vertriebsaußendienst in der Planung + Umsetzung seiner Kundenbesuche sowie für das Führen der Verkaufsgespräche, Key-Account-Manager

Termin(e) 22.10.2024 + 23.10.2024 jeweils 09:00 Uhr - 12:30 Uhr online
 10.12.2024 Vertiefungstraining 11:00 Uhr - 12:00 Uhr online

Alternativtermin(e)

Dozent Oliver Zentgraf

Thema

Verkaufen ist weitaus mehr als nur Produkte bzw. Dienstleistungen seinem Kunden näherzubringen. Verkaufen ist das letzte berufliche Abenteuer, das es uns erlaubt, jeden Tag auf's Neue mit Menschen zusammenzukommen, um deren Erfolg vom Zufall zu befreien. Gemäß dem Motto "Aus der Praxis für die Praxis" bekommen Sie in diesem Vertriebstaining die grundlegenden Werkzeuge an die Hand, um nicht nur mit Begeisterung den magischen ersten Eindruck für sich zu entscheiden (schließlich müssen Sie selbst brennen, um in Ihrem Kunden ein Feuer zu entfachen), sondern auch mit der richtigen Rhetorik mehr Verbindlichkeit in das Verkaufsgespräch zu bringen. Dieses Zusammenspiel macht den entscheidenden Unterschied zwischen Gewinner und zweitem Sieger aus. Im Nachgang können Sie im Online-Auffrischungstraining Ihre Kenntnisse in 1 Stunde Remote-Session vertiefen.

Ihr Nutzen

- Sie sind in der Lage über das Telefon für eine optimale Gesprächseröffnung zu sorgen, um reibungslos zum Entscheider durchgestellt zu werden.
- Sie beherrschen die Argumentation gegenüber dem Entscheider (sowohl am Telefon als auch beim Kundenbesuch) und behalten mit der richtigen Fragetechnik die Gesprächsführung.
- Sie gewinnen mehr Schlagkraft in der Kundenargumentation.
- Sie können spielend auf die Klassiker unter den Kundeneinwänden reagieren.
- Sie steigern durch Verbindlichkeit die Abschlussquote im Verkaufsgespräch.

Anmeldung zum Seminar:

Neukundenakquise - Erfolgreich Kunden gewinnen

am 22.10.2024 - 10.12.2024 Online (41-0293)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422

per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de

Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

.....

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Das anschließende Vertiefungstraining (Remote-Session) ist inklusive. Wir führen das Seminar mit Microsoft Teams durch; technische Mindestanforderungen: PC, Laptop oder mobiles Endgerät. Wir empfehlen Kamera, Mikrofon oder Headset. Sie erwerben mit der Buchung eine Nutzerlizenz. Sollten weitere Interessenten am Online-Seminar teilnehmen wollen, benötigen Sie weitere Lizenzen.

Dabei haben sie die Möglichkeit, die gewonnenen Learnings erneut aufzugreifen und zu festigen, positive Entwicklungen zu verstärken und mögliche Hürden in der richtigen Umsetzung gemeinsam zu meistern. Aktuelle Fallbeispiele aus der Praxis der Teilnehmenden werden aufgegriffen, um direkt mit dem Vertriebsprofi durchzusprechen bzw. ausgewertet zu werden. Mögliche Handlungsempfehlungen teilt Ihnen gern der Dozent anschließend mit. Die ersten Erfolgserlebnisse mit anderen Teilnehmenden werden geteilt und stellen somit einen weiteren Mehrwert für die Remote Session dar. Sprechen Sie uns gern für weitere Informationen an.

Methodik

Gruppenarbeit / Workshops nach jedem Themenkomplex (u.a. Erstellen eines Gesprächs-/ Telefonleitfadens), Rollenspiele: Inszenierung von Verkaufsgesprächen, optionales Online-Auffrischungstraining (Remote-Session) im Nachgang

Inhalte

- Definition Ihres Kundenavatars: Geben Sie Ihrem Zielkunden ein Gesicht
- Leadrecherche: Mit der richtigen Online-Schlagwortsuche neue Potentiale ausfindig machen
- Das Telefon als effektives Sprachrohr in der Kaltakquise: Die Empfangsdame - weniger Feind als vielmehr Freund
- Im Zweikampf mit dem Entscheider: Mit den richtigen Fragetechniken mehr Antwort vom Kunden erhalten und Erkennen von Kaufsignalen durch aktives Zuhören
- Einwandbehandlung ist ein Muss: Der vermeintlich einfache Sieg enttäuscht auch immer den Gegner
- Verbindlichkeit schlägt Zufall: Bringen Sie das Verkaufsgespräch zum Abschluss (Machen Sie den Sack zu)
- Über Kunden Kunden gewinnen: Über Empfehlungsgeber das Neugeschäft zum Selbstläufer machen

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **440,00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.