SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

# SI-EL-VT-012-10-1 Neukundengewinnung [eL]

## SEMINARBESCHREIBUNG

Nachhaltige Bestandskundenpflege und geschicktes Key Account Management bilden die Basis des Vertriebs und sichern die wirtschaftliche Stabilität eines Unternehmens. Um jedoch Kundenausfälle auszugleichen, Umsätze zu steigern, neue Märkte zu erschließen und Unternehmenswachstum zu ermöglichen, ist effektive Neukundenakquise erforderlich. Welche Methode der Kundengewinnung passt zu Ihnen - und welche Formen der Akquise lassen sich in die bestehenden Strukturen und Arbeitsabläufe im Vertrieb integrieren? Wir zeigen es Ihnen! In unserem Seminar „Neukundengewinnung“ stellen wir Ihnen unterschiedliche Strategien und Methoden der Kundenakquise vor, die Sie für jede Branche und auch für jedes Budget adaptieren können.

### Das Geheimnis erfolgreicher Kundenakquise

Unser Seminar „Neukundengewinnung“ führt Sie von der Recherche potentieller Neukunden über den ersten Kundenkontakt bis hin zu professionellem Customer Relations Management im Unternehmen durch alle Stadien der Neukundenakquise. Sie lernen, Kontaktdaten potentieller Kunden zu recherchieren und durch souveräne Gesprächsführung am Telefon den richtigen Ansprechpartner im Unternehmen ausfindig zu machen. In Rollenspielen zum Verkaufsgespräch üben Sie sich darin, das Interesse des Kunden zu gewinnen, Einwände zu entkräften und auch in schwierigen Verkaufsgesprächen überzeugend zu argumentieren. Effektive Neukundenakquise endet allerdings nicht mit dem Kundengespräch: Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Ergebnisse des Kundenkontakts dokumentieren und durch systematisches Customer Care Management stets den Überblick über den aktuellen Status Ihrer Kundenbeziehungen wahren.

## SEMINARINHALTE

**Zielorientierte Kundenanalyse**
> Die eigene Positionierung
> Recherche von potentiellen Kunden

**Den Kunden kontaktieren**
> Den richtigen Ansprechpartner von der Zentrale / Rezeption erhalten
> Kompetentes Auftreten am Telefon: Wirkung von Stimmlage und Sprache

**Gesprächsführung im Verkaufsgespräch**
> Interesse erzeugen
> Wahrnehmung von Interesse / Desinteresse
> Effektive Argumentationsmethoden
> Souveränes Auftreten beim persönlichen Treffen
> Schwierige Kunden, schwierige Verkaufssituationen
> Richtiger Umgang mit Desinteresse
> Instrumente der Einwand-Behandlung

**Erfolgskontrolle**
> Wichtige Termine erhalten
> Aufnahme in der Datenbank
> Angebote an potentielle Neukunden versenden

**Effiziente Nachbearbeitung des Kundenkontakts**
> E-Mails und Unterlagen versenden
> Angebotsstatus anfragen
> Dokumentation der Inhalte und Ergebnisse des KundenKontakts
> Customer Relations Management (CRM) im Unternehmen

> Einführen einer CRM-Software
> Vertriebsprozesse optimieren

## UNSERE SEMINARMETHODEN

| | Öffentliches Seminar | Individual Seminar | Inhouse Seminar |
|---|---|---|---|
| Dauer | 2 Tage | 1 Tag | Nach Absprache |
| Teilnehmerkreis | Offene Gruppe | Einzelcoaching | Firmenschulung |
| Garantierte Durchführung* | ✓ | ✓ | ✓ |
| Bundesweit verfügbar | ✓ | ✓ | ✓ |
| Monatlich buchbar | ✓ | ✓ | ✓ |
| Personalisiertes Zertifikat | ✓ | ✓ | ✓ |
| Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort | ✓ | ✓ | |
| Professionelle Seminarunterlagen | ✓ | ✓ | ✓ |
| Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis) | | ✓ | ✓ |
| Berücksichtigung Ihres Wunschtermins | | ✓ | ✓ |
| Persönliches Vorgespräch zum Dozenten | | ✓ | ✓ |
| Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche | | ✓ | ✓ |
| Individuelle Seminarinhalte | | ✓ | ✓ |
| Höchste Diskretion und Datenschutz | | ✓ | ✓ |
| Persönliche Nachbetreuung | | ✓ | ✓ |
| Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer | | | ✓ |

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

## SEMINARGEBÜHR

**> Öffentliche Seminare / 1.250,00 € netto zzgl. MwSt.**

**Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet**

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

**> Individuelle Seminare / 1.250,00 € netto zzgl. MwSt.**

**Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching**

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

**> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage**

**Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen**

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

**Telefon:** +49 (0)89 89559805
**Telefax:** +49 (0)89 87577306
**eMail:** kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de
www.seminar-institut.de