



Akquisetraining

Neue Kunden zu gewinnen ist für jedes Unternehmen enorm und immer wichtig. Akquise ist dabei absolut planbar und steuerbar.

Ziel:

In diesem Seminar lernen Sie strukturiert Neukunden zu gewinnen. Mit verkaufpsychologischem Wissen können Sie Inhalte überzeugend rüberbringen, flexibel kommunizieren und damit Kunden langfristig motivieren. Der eigene Akquiseplan eröffnet Ihnen neue Perspektiven zur Kundengewinnung. Sie erhalten Strategien für Ihr Auftreten in Netzwerkveranstaltungen und bei Akquisegesprächen. (Es ist kein Telefon-Akquisetraining.)

Zielgruppe: Geschäftsleitung, Mitarbeitende aus dem Vertrieb, Projekt- u. Teamleitung, Fach- und Führungskräfte

Inhalte:

- Psychologie des Überzeugens
- Verkaufs- und Motivationspsychologie
- Neuromarketing / Neurokommunikation
- Akquiseplan erstellen
- Alleinstellungsmerkmal/ USP ausarbeiten
- Wunschkunde / Kundenpersona
- Preisdurchsetzung und Preisgestaltung
- Gesprächsleitfaden für Kurzvorstellung (Elevator-Pitch)

Methoden: Vortrag, praxisbezogene Übungen, Selbstanalyse, ausführliches Skript

Dauer: 2 Tage

Gruppengröße: max. 8 Personen