

# Vertrieb

## Kaltakquise macht sexy und erfolgreich

#### Ausgangssituation:

Gehören Sie zu den Vertriebsmitarbeitern, die gerne Kaltakquise machen? Oder gehören Sie zu jenen, die sich lieber davor drücken? Kaltakquise stärkt, macht sexy und entwickelt Ihre eigene Persönlichkeit. Die Neukundengewinnung und insbesondere die Kalt-Akquise sind integraler Bestandteil erfolgreicher Vertriebsarbeit – häufig jedoch ein "heißes Eisen". In diesem Seminar lernen Sie, die Neukundengewinnung systematisch anzugehen. Ausgehend von den Stärken des eigenen Unternehmens über die Positionierung bis hin zu persönlichen Gesprächen erkennen Sie Optimierungschancen für den eigenen Verkauf.

#### Ziel:

Sie trainieren, die inneren Hürden zu überwinden. Sie erfahren, wie Sie Ihre potenziellen Kunden analysieren und segmentieren. Sie lernen, die Kaufmotive Ihrer Kunden richtig einzuschätzen und für sich zu nutzen. Ihre Persönlichkeit und Ihre klaren Zielvorstellungen helfen Ihnen, das Interesse neuer Kunden zu wecken und diese fest an Ihr Unternehmen zu binden. Sie verbessern Ihre Werbe- und Verkaufsstrategien und konzentrieren sich voll und ganz auf den Erfolg.

### Schwerpunkte:

- Kaltakquise: Erfolgsquoten steigern
- Sich von anderen Anbietern unterscheiden und dies nutzbringend einsetzen
- Sinnvolle Tools zur Zielkunden-Bestimmung
- Wie kann ich die Erwartungen des Kunden übertreffen, Kunden begeistern?
- Nicht jeder Kunde ist Ihr Kunde Zielmärkte bestimmen
- Wie Sie mit Vor-Informationen bei potenziellen Kunden "punkten"
- "Den könnte ich doch auch mal anrufen": vorhandene Kontakte und Daten nutzen
- Attraktive Möglichkeiten, Adressen zu gewinnen
- Den telefonischen Erstkontakt gekonnt meistern
- Die ersten Minuten entscheiden über Erfolg oder Misserfolg