

VERTRIEBSTRAINING: AKQUIRIEREN MIT ERFOLG

Kundengewinnung ist nicht mehr allein Chefsache. In einer Marktsituation mit steigendem Konkurrenzdruck können Unternehmen nur dann überleben, wenn alle Mitarbeiter bestehende Kundenkontakte bewusst nutzen und ausbauen. In diesem Training werden mit den Teilnehmern auf ihre individuelle Situation abgestimmte Akquisitionsstrategien erarbeitet und durch verhaltensnahe Simulationen für die Umsetzung vorbereitet.

Themenschwerpunkte:

- ! Unterschiedliche Akquisitionsstrategien
- ! Was bringt Kalt-Akquisition?
- ! Analyse der Kundenkontakte
- ! Systematische Kundenbeziehungen aufbauen und ausweiten
- ! Zukünftigen Bedarf des Kunden erkennen – sich erfolgreich platzieren
- ! Aufbau von Akquisitionsgesprächen

Dauer: zwei Tage

