

NEUKUNDENGEWINNUNG UND KALTAKQUISITION

Erreichen Sie mehr Termine und gute Erstkontakte auf EntscheiderEbene

Jedes Unternehmen braucht neue Kunden. Das Training rund um das Gewinnen von Neukunden und die Kaltakquisition greift Ihre Fragen auf und vermittelt Ihnen die wichtigsten Fähigkeiten, um Ihr Neukundenziel zu erreichen. Ziel dieses Trainings ist es, Ihre Erfolgsquote in der Terminvereinbarung zu erhöhen, im Erstkontakt eine Positivkette auszulösen und einen konkreten Verbleib zu erreichen.

Themen & Lernziele

Erfolge verstehen

- Analyse der bereits bestehenden Kunden
- Eigene Unternehmenswerte bewusstmachen

Märkte analysieren

- Chancen der weiteren Marktdurchdringung
- Erschließung und Durchdringung neuer Märkte
- Zielkunden identifizieren
- Ansprechpartner eruieren

Neue Kunden gewinnen

- Vorbereitung optimaler Kundenansprache
- Individuelle Kernsätze für eine erfolgreiche Terminvereinbarung
- Kompetente Selbstpräsentation
- Professionelle Einwandbehandlung

Training

In diesem digitalen Training mit zwei Online Modulen konzentrieren Sie sich auf die entscheidenden Wirkungsdetails zur erfolgreichen Kundenansprache. Sie entwickeln individuelle Kernsätze für eine erfolgreiche Terminvereinbarung auf EntscheiderEbene.

Zielgruppe

Dieses Training richtet sich an Vertriebsmitarbeiter*innen mit hohen Zielen in der Neukundenakquisition, Projektverantwortliche, die bei bestehenden Kunden neue Ansprechpartner*innen gewinnen wollen sowie Vertriebsassistenten*innen, die Neukundentermine vereinbaren und begleiten.

Investition

280,- Euro netto / Start jederzeit möglich

Inbegriffen

- 2 Online Module mit interaktiven Lerneinheiten im Gesamtumfang à 2 Lernstunden
- 1 Personal Online Coaching
- Trainingsmaterialien im Workbook-Format
- Nutzung Lernplattform für 3 Monate
- Trainingszertifikat

Technische Voraussetzungen

- Sie müssen über keine tieferen technischen Kenntnisse verfügen. Voraussetzungen für die Teilnahme sind eine DSL-Internetverbindung sowie Lautsprecher bzw. Kopfhörer.
- Für die Personal Online Coaching-Sessions werden ein Mikrofon und eine Kamera (integriert oder extern) empfohlen.
- Für unsere Online Module erhalten Sie bis zu einem Jahr Zugriff auf die PROAKTIV-Lernplattform. Diese können sie über die gängigen Browser wie Chrome, Firefox, Internet Explorer und Safari (Mac OS) auf einem PC mit einem aktuellen Betriebssystem, sowie über Tablet oder Smartphone gleichermaßen bedienen.

Anmeldung

PROAKTIV Akademie: Waidmarkt 11 / 50676 Köln

Tel.: + 49 (0)221 48538-38 / www.proaktiv-management.de / info@proaktiv-management.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PROAKTIV Akademie. Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten.

Copyright 02.02.22 by PROAKTIV®