

# NEUKUNDENGEWINNUNG UND KALTAKQUISITION

## Erreichen Sie mehr Termine und gute Kontakte auf Entscheiderebene

Einen Termin auf Entscheiderebene zu machen, gehört zu einer der anspruchsvollsten Aufgaben im Vertrieb. Basis hierfür ist die optimale Vorbereitung, die Beachtung entscheidender Wirkungsdetails sowie eine strukturierte Vorgehensweise bei der Erstansprache des Kunden

Im Training entwickeln Sie individuelle Kernsätze für eine erfolgreiche Terminvereinbarung auf Entscheiderebene. Ziel ist es, Ihre Erfolgsquote in der Terminvereinbarung spürbar zu erhöhen, im persönlichen Erstkontakt eine Positivkette auszulösen und einen konkreten Verbleib zu erreichen. Im Hinblick auf Ihre Zielbranche entwickeln wir im Training individuelle Gesprächsstrategien für die Terminvereinbarung und das erste persönliche Gespräch.

## ISO zertifiziert

Das PROAKTIV Vertriebsstraining ist extern zertifiziert vom TÜV Süd nach ISO 29993. Bei dieser internationalen Norm stehen die hohe Qualität des modular aufgebauten Trainings sowie der Nutzen der Teilnehmer im Mittelpunkt.

## Themen

### Bisherige Erfolge verstehen

- Analyse der bereits bestehenden Kunden
- Unternehmenswerte bewusstmachen

### Marktanalyse

- Chancen der weiteren Marktdurchdringung
- Erschließen neuer Märkte
- Zielkunden identifizieren
- Ansprechpartner und deren Funktion eruieren

### Neukundenansprache

- Kundenansprache professionell vorbereiten
- Individuelle Kernsätze entwickeln für eine erfolgreiche Terminvereinbarung
- Mich selbst und mein Unternehmen kompetent vorstellen
- Mit Einwänden/ Vorwänden professionell umgehen
- Trotz Ablehnung einen positiven Gesprächsausstieg erreichen

## Training

An zwei modular aufgebauten Trainingstagen konzentrieren Sie sich auf die entscheidenden Wirkungsdetails zur erfolgreichen Kundenerstansprache. Sie entwickeln individuelle Kernsätze für eine erfolgreiche Terminvereinbarung auf Entscheiderebene und können jedes Gespräch mit einem konkreten Verbleib beenden.

Ziel ist es, Ihre Erfolgsquote in der Terminvereinbarung spürbar zu erhöhen und bereits im persönlichen Erstkontakt eine Positivkette auszulösen. Im Hinblick auf Ihre Zielbranche entwickeln wir im Training individuelle Gesprächsstrategien für die Terminvereinbarung und das erste persönliche Gespräch.

## Trainingsvorbereitung

Um die aktive Trainingszeit effektiv zu nutzen, erhalten Sie vier Wochen vor Trainingsstart spezielle Unterlagen zur Trainingsvorbereitung. Anhand gezielter Fragen zu Ihrer Ist-Situation sowie Ihren persönlichen Zielen und Erwartungen können Sie sich optimal auf das Training vorbereiten.

Der Trainer geht individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.

## Methodik

- Modularer Trainingsaufbau
- Interaktive Praxisübungen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Eigen- und Fremdeinschätzung
- Präsentationen
- Erfahrungsaustausch mit Best Practice Beispielen

## Zielgruppe

Das Training ist konzipiert für Vertriebsmitarbeiter mit hohen Zielen in der Neukundenakquisition. Darüber hinaus richtet es sich an Projektverantwortliche, die bei bestehenden Kunden neue Ansprechpartner gewinnen wollen sowie an Vertriebsassistenten, die Neukundentermine vereinbaren und begleiten.

Gruppenzielgröße: 10 Teilnehmer

## Investition

2 Präsenztage

**1.300,- Euro netto**

## Termine und Orte

<b>Tag 1:</b>	17.10.2019	9.30 – 17.30 Uhr
<b>Tag 2:</b>	18.11.2019	9.30 – 17.30 Uhr
<b>Ort:</b>	Hotel Clostermannshof, 53859 Niederkassel (Köln/Bonn), <a href="https://www.clostermannshof.de/">https://www.clostermannshof.de/</a>	
<b>Trainingsnummer:</b>	NG/02.19 Köln	

## Inbegriffen

- 180,- € Tagungspauschale
- Schriftliche Trainingsvorbereitung
- 2 Intensivtrainingstage (modularer Aufbau 2 x 1 Tag)
- Trainingsdokumentation
- PROAKTIV Kompendium und Merkkarten App
- Trainingszertifikat

## Anmeldung

### **PROAKTIV Akademie**

Beethovenstraße 5–13

50674 Köln

Tel.: + 49 (0)221 48538-38

[www.proaktiv-management.de](http://www.proaktiv-management.de)

[info@proaktiv-management.de](mailto:info@proaktiv-management.de)

Soweit im Text nur die männliche Form genutzt wird, geschieht dies aus Gründen der besseren Lesbarkeit. Weibliche und männliche Personen sind damit gleichermaßen gemeint. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PROAKTIV Akademie. Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten.