



NEUKUNDENGEWINNUNG UND KALTAKQUISITION

Mehr Termine 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 Erstsprache 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.

Themen	<p>Bisherige Erfolge verstehen</p> <ul style="list-style-type: none">• Analyse der bereits bestehenden Kunden• Unternehmenswerte bewusst machen <p>Marktanalyse</p> <ul style="list-style-type: none">• Chancen der weiteren Marktdurchdringung• Erschließen neuer Märkte• Zielkunden identifizieren• Ansprechpartner und deren Funktion eruieren <p>Neukundenansprache</p> <ul style="list-style-type: none">• 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
Das Training	<p>An zwei modular aufgebauten Trainingstagen konzentrieren Sie sich auf die entscheidenden Wirkungsdetails zur erfolgreichen Kundenerstsprache. Sie entwickeln individuelle Kernsätze für eine erfolgreiche Terminvereinbarung auf Entscheiderebene und können jedes Gespräch mit einem konkreten Verbleib beenden.</p> <p>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.</p>



Trainingsvorbereitung	<p>Sie erhalten 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.</p> <p>Der Trainer geht individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.</p>		
Methodik	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modularer Trainingsaufbau ■ Interaktive Praxisübungen ■ Einzel- und Gruppenarbeit ■ Eigen- und Fremdeinschätzung ■ Präsentationen ■ Erfahrungsaustausch mit Best Practice Beispielen 		
Aktuelle Entwicklungen	<p>In unserem halbjährlichen „Trainer-Teach-In“ werden neueste Erkenntnisse in das Training eingearbeitet und die Themen optimiert.</p>		
Zielgruppe	<p>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.</p> <p>Gruppenzielgröße: 10 Teilnehmer</p>		
Tagungsort	Hotel Clostermannshof Heerstraße D-53859 Niederkassel	Tel.: 00 49 (0) 22 08 / 94 80 0 Email: info@clostermannshof.de	
Termine	1.Tag Donnerstag 2.Tag Montag	17. Oktober 2019 18. November 2019	
Trainingszeiten	09.30 Uhr bis 17.30 Uhr		
Trainingsnummer	OT-NG/02.19		
Investition	1.300 EUR (pro TeilnehmerIn zzgl. MwSt.)		
Inbegriffen sind	<ul style="list-style-type: none"> ■ Tagungspauschale in Höhe von 180 Euro ■ Schriftliche Trainingsvorbereitung ■ 2 Intensivtrainingstage ■ Trainingsdokumentation ■ PROAKTIV® Kompendium ■ PROAKTIV® Merkkarten App – NEU! ■ Trainingszertifikat 		
Anmeldung	PROAKTIV® Akademie Beethovenstraße 5-13 D-50674 Köln http://www.proaktiv-online.de	Tel.: 00 49 (0)221 / 4 85 38 38 Fax: 00 49 (0)221 / 4 85 38 48 Email: info@proaktiv-online.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.