



# Neukundenakquisition – Psychologische Aspekte überwinden und nutzen

**TRI**  
LOGIE

## Zielgruppe

---

Mitarbeitende im Kontakt mit Kunden und Kundinnen

## Teilnehmende

---

Mitarbeitende außer Führungskräfte

## Essenz

---

In der Neukundengewinnung spielt die Psychologie eine gravierende Rolle. Zum einen ist es für viele Vertriebsmitarbeiter eine Herausforderung, auf neue Kunden zu zugehen. Zum anderen gibt es auf Kundenseite häufig Widerstände. Diese gilt es zu überwinden.

## Methodik

---

Trainer-Input, Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit, Gesprächsübungen, Diskussion, Fallarbeit, Reflektieren in der Gruppe

## Umfang

---

180 Minuten

## Seminarinhalt

---

### Die Psychologischen Aspekte im Kundenkontakt

- Stressoren und ihre Auswirkungen
- Wahrnehmung & Interpretation
- Zuhören können und wollen
- Reaktionsmuster unter Stress
- Die Selbsterfüllende Prophezeiung

### Widerstände überwinden

- Die kognitive Verzerrung nutzen
- Den Kunden positiv manipulieren
- Vertrauen aufbauen
- Den Kunden zum Fragen motivieren

### Kurzübungen