Neukundenakquisition – Vorbereitung und Gesprächseröffnung

Zielgruppe

Mitarbeitende im Kontakt mit Kunden und Kundinnen

Essenz

Die systematische Neukundengewinnung ist eine der wichtigsten Herausforderungen für den Außendienst und das Key Account Management. Denn nur so können bisher versteckte Kundenpotentiale und Umsatzpotentiale gefunden und genutzt werden. Dieses Training befähigt die Teilnehmenden, aktiv, systematisch und mit klaren Zielen den Kontakt zu neuen Kunden aufzubauen und zu gewinnen. Hierzu vermittelt das Training ein effektives Know-How aus Techniken und Kniffen der Neukundengewinnung.

Methodik

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

Umfang

180 Minuten

Inhalt

Vorbereitung für ein Neukundengespräch

- Akquisitionserfolge strategisch planen und durchführen
- Den richtigen Ansprechpartner erreichen
- Kundenanalyse aus der Sicht einer Lösungs- und Wertorientierung
- Eine USP-Argumentation vorbereiten, die auf die Entscheidungsprozesse des Kunden abgestimmt ist

Strategien für die Gesprächseröffnung bei Neukunden

- Beziehung aufbauen – den Neukunden einschätzen und Kontakt herstellen
- Widerstände schon am Anfang erkennen und darauf eingehen
- Vom „small talk“ zum Geschäft kommen
- Den Kunden begeistern – AIDA+Neugier

Praxissimulationen