

Akquise

Neue kreative Wege der Kundengewinnung

Bei der wachsenden Zahl von Mitbewerbern wird es immer wichtiger, ideenreich und gleichzeitig Kosten sparend zu akquirieren. Eine Erfolg versprechende Strategie zu entwickeln bedeutet: die richtigen Instrumente am richtigen Ort einzusetzen, die passende Kundenansprache zu wählen und gegenüber dem Kunden als Partner aufzutreten und nicht als jemand, der -Klinken putzt-.

Nur wer dabei überzeugende Alleinstellungsmerkmale für seine Produkte oder Dienstleistungen findet und kundenorientiert auftritt, wird erfolgreiche Geschäftsabschlüsse aushandeln. In diesem Seminar lernen Sie Möglichkeiten und Stilelemente kennen, mit denen Sie Ihre Akquiseanstrengungen effektiver gestalten können, und erhalten Tipps und Anregungen, wie Sie sich mit neuen Ideen den entscheidenden Vorsprung gegenüber Ihren Mitbewerbern sichern.



Inhalte und Ziel

- Bestimmung einer individuellen Akquisestrategie
- Entwicklung kreativer Akquisemaßnahmen
- Auswahl und Einsatz effektiver Akquiseinstrumente
- Professionelle Kundenansprache
- Wie lässt sich der erste Kontakt herstellen?
- Wie trete ich als Partner bzw. Problemlöser auf?
- Übermittlung der Kernbotschaft Ihrer Leistung
- Optimierung der eingesetzten Akquiseinstrumente

Methoden

- Fachlicher Input
- Vorstellung außergewöhnlicher Akquisestrategien
- Übungen zu Kommunikation und Rhetorik
- Erfahrungsaustausch und Diskussion

Trainer/in

Die Trainer/innen des Büro für Berufsstrategie verfügen über langjährige Trainings- und Beratungspraxis in den Bereichen Marketing und Vertrieb, Präsentation und Gesprächsführung.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die für ihre Selbstständigkeit oder ihr Unternehmen dauerhaft neue Kunden gewinnen und wichtige Kontakte herstellen wollen.