

Erfolgreiche Wege der Neukunden-Gewinnung

„Wir verkaufen doch schon an alle ...!“ Wirklich? Wer keine Neukunden gewinnt, kann im Handel und Verkauf nicht überleben. Konzentrieren Sie sich nicht nur auf die bestehenden Kunden, sondern entwickeln Sie Ideen, Konzepte und Strategien, um neue Kunden zu gewinnen.

ZIELE

- Methoden und Instrumente zur Neukunden-Gewinnung kennen und anwenden
- Gezielte Akquisitionsstrategien für neue Kunden entwickeln
- Das Interesse des potenziellen Kunden wecken und gezielt seine Bedürfnisse analysieren
- Fördernde Verhaltensweisen in der Kundenansprache einsetzen und hemmende Verhaltensweisen ausschalten

INHALTE

- Was ist wichtig bei der professionellen Neukunden-Gewinnung?
- Ursachen für Misserfolge in der Neukunden-Gewinnung
- Erfolge entstehen im Kopf – Abbau von Hemmnissen und „Blockaden“ in der Kontaktaufnahme
- Wenn der Kunde nicht will – was steckt dahinter?
- Wie motivieren sich erfolgreiche Akquisiteure und mit welchen Zielen arbeiten sie?
- Gesprächsstrategien für erfolgreiche „Kaltbesuche“
- Nachfassaktion – Chance oder Risiko?
- Professionelle Spielregeln für den telefonischen Erstkontakt
- Tipps und Tricks in der Neukunden-Akquisition
- Kommunikationsübungen mit konkreten Fallbeispielen