



“Akquisition mit System“

Ein Workshop und Training zur erfolgreichen Gewinnung von Neukunden

Sie wollen mehr Neukunden gewinnen, sich auf effektive und elegante Art und Weise vom Wettbewerb abheben oder Ihre Akquisition optimieren? Hier gibt es bewährte, praxisorientierte Lösungen, die einen stabilen Neukundenzuwachs sichern! Erfolgreiche Unternehmen unterscheiden sich dadurch, dass sie auch in für sie guten Zeiten regelmäßig neue Kunden gewinnen. In diesem Training erfahren Sie, welche Akquisitionsmethoden am besten geeignet sind, wie Sie strategisch, taktisch und effizient Ihre potentiellen Kunden bearbeiten und ein gezieltes Beziehungsmanagement aufbauen.

Ziel ist es,

- die Akquisitionsqualität zu erhöhen,
- einen Neukundenprozess zu entwickeln und zu optimieren,
- ein Beziehungsmanagement aufzubauen und zu optimieren,
- um die Erfolgsquote Ihrer Akquisition steigern zu können.

Vermittelt wird

- Wie entwickle und nutze ich eine Liste mit potentiellen Kunden? (Wunschkundenliste?)
- Wie erreiche ich mit Medien-Marketing überdurchschnittliche Verkaufserfolge?
- Wie baue ich eine Beziehung zu meinem Kunden auf?
- Wie optimiere ich meine Akquisekompetenz am Telefon?
- Wie nutze ich Relationship-Marketing zur Neukundengewinnung?
- Wie behandle ich Einwände mit Erfolg?