

Kund:innenakquise und Verkaufsabschluss mit System

 Kursnr.
23BTDM0075


Kurstermin

 03.06.2024 bis 12.06.2024

Unterrichtsdetails

 Mo, Mi 09:00-12:15 - via Zoom
16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

 Online | **Zuganglink wird zeitnah versandt**

Lernformat

Live-Online

Preis

€ 480,-

Förderpreis

€ 330,-


Alle Preise inkl. 10% USt.

 Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.


Weitere Kurstermine

Kursnr.	Kurstermin	Wochentag und Uhrzeit	Lernformat
24BTDM0027	03.12.2024 bis 12.12.2024	Mo, Mi 09:00-12:15 - via Zoom	Live-Online

Das erwartet Sie

Die Akquise neuer Kundinnen und Kunden ist eine der größten Hürden für Unternehmen jeder Größenordnung. Eine systematische und professionelle Herangehensweise ist dabei von elementarer Bedeutung. In diesem Seminar erlernen Sie die Schritte auf dem Weg zum nachhaltigen Erfolg: vom Erstanruf bis zum Abschluss. Im Anschluss daran werden Sie dank praxisnaher Übungen und professioneller Einblicke in der Lage sein, alle Verkaufskanäle in Verbindung mit der Systemakquisition optimal einzusetzen - und sich damit vom Wettbewerb abzuheben.

Inhalte

- Sieben Schritte zu einer erfolgreichen Akquise
- "Vorzimmer-Terminhürden" überwinden
- Personalisierte, nutzenorientierte Präsentation
- Volle Identifikation mit Produkt, Service und Preis
- Umgang mit dem Preiseinwand "zu teuer"
- Professionelle Wortwahl in Gesprächen
- Professionelle, nutzenorientierte Angebotserstellung
- Argumentations- und Einwandtechniken
- Strategien und Taktiken für einen erfolgreichen Abschluss
- Analyse der Möglichkeiten und Chancen: No-Gos und Musts Ihrer Vertriebskanäle
- Umsetzung der erarbeiteten Möglichkeiten in Ihren Vertriebskanälen

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Dieser Workshop konzentriert Ihre Kundenakquisition auf das Ergebnis.
- Weg von einer breit angelegten Marktbearbeitung, hin zur Fokussierung auf diejenigen Kontakte und Aktivitäten, die den größten Erfolg bringen.
- Sie lernen und üben, Ihre Akquisitionsbemühungen nach Prioritäten und Erfolgskriterien auszurichten.
- Ineffiziente Kontakte und Aktivitäten fallen weg. Echte Kundinnen und Kunden werden gewonnen!
- Sie sind in der Lage, Ihren Verkaufskanal zu optimieren und so das Optimum aus Ihren Vertriebskanälen herauszuholen.

Voraussetzungen

- PC/Laptop mit Webcam, Mikrofon und Internet (für Videokonferenzzugang via Zoom)
- Personalisierte E-Mail-Adresse bitte bei Anmeldung angeben!

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst, im Innendienst, Teamleiterinnen und Teamleiter, Vertriebsleiterinnen und Vertriebsleiter, Nachwuchsführungskräfte