



Seminar 3C

Neukundenakquise für Unternehmer

INHALTE

Kundenmix und Betrieb:

Mit welchen Kundengruppen fahren Sie Umsätze ein und was bedeutet das für die Ausrichtung Ihres Unternehmens?

Neukundenakquise:

Wie Sie neue Adressen und Flotteninformationen erhalten und wer für Sie der richtige Ansprechpartner für Akquisitionsgespräche ist

Akquisitions- und Verkaufsgespräche beim Kunden: So meistern Sie Herausforderungen und Probleme

Vom Anschreiben bis zur Erfolgsmessung der Maßnahmen: So gehen Sie richtig vor

Überzeugen Sie auch am Telefon: Telefonische Akquise und Terminvereinbarung

Das muss mit: Die wichtigsten Verkaufsgesprächs- und Präsentationsunterlagen

Von der Begrüßung über die Einwandbehandlung und die richtigen Fragen bis zur Verabschiedung: So führen Sie das Gespräch optimal

Kompetenz auf allen Ebenen: Körpersprache, Rhetorik und Gesprächsführung

Lassen Sie nicht locker: Die Nachbereitung von Terminen

IHR NUTZEN

- ▶ Diese Marketing-Grundlagen sollten Sie kennen: Die richtige und einheitliche Gestaltung des inneren und äußeren Erscheinungsbildes, Werbe- und Kundenbindungsmaßnahmen sowie die Wirksamkeitskontrolle.
- ▶ Kundengruppen und Betriebserfolg: Welche Kundengruppen bringen Umsatz und Ertrag, wo fährt Ihr Betrieb Verluste ein – und was bedeutet das für Ihren Kundenmix?
- ▶ Neue Kunden braucht der Betrieb: Möglichkeiten und Voraussetzungen für die erfolgreiche Neukunden-Akquise, vor allem bei kleineren und mittleren Flotten.
- ▶ Gute Vorbereitung ist alles: Mit diesen Tipps bereiten Sie ein Akquisitionsgespräch perfekt vor.
- ▶ Keine Angst vorm Neukunden: So treten Sie im Akquisitionsgespräch sicher auf, argumentieren überzeugend und gewinnen neue Kunden.
- ▶ Zum Schluss: Die optimale Nachbereitung für Sie und Ihren potenziellen Kunden.

Seminardauer: 2 Tage

Seminargebühr: 750,- EUR zzgl. MwSt. (inkl. Übernachtung, Verpflegung und Seminarunterlagen)

Trainerin: Barbara Braun

Termin: 12.09. – 13.09.2016

Ort:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80 | D-40721 Hilden

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com