

## Erfolgreich im Vertrieb: Kundenakquisition – Basisseminar

**Mehr Erfolg in Vertrieb und Verkauf. Die Gewinnung neuer Kunden, sowie die Bindung bestehender Kunden sind hierbei von entscheidender Bedeutung. Wer dies beherrscht, ist ein gefragter und erfolgreicher Mitarbeiter und sichert seinem Unternehmen wirtschaftlichen Erfolg.**

**Der Schlüssel hierzu ist die erfolgreiche Akquisition – sei es durch einen überzeugenden und souveränen Auftritt im Außendienst oder durch ein kundenorientiert geführtes Telefonat. Fachliches Wissen um das Produkt oder die zu vertreibende Dienstleistung vorausgesetzt, liegen die wichtigsten Erfolgsfaktoren hierbei in der strategischen Planung, in kommunikativen Fähigkeiten und speziellen Gesprächstechniken, sowie im Bereich der inneren Einstellung und Identifikation zur Vertriebstätigkeit.**

### Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter, die ihre Fähigkeiten im Kundenkontakt weiter entwickeln wollen.

### Ziele des Seminars:

Im Basisseminar geht es vor allem um das strategische und vertriebsorientierte Denken und Handeln. Ein Schwerpunkt liegt hierbei auf den Bereichen Motivation und Identifikation sowie der Einstellung gegenüber dem Kunden. Es geht auch darum, gezielt innere Barrieren zu überwinden, Stress abzubauen und die eigene Persönlichkeit einzusetzen, um aktiv auf andere Menschen zuzugehen und mit ihnen eine Beziehung aufzubauen. Darüber hinaus werden erfolgreiche Akquisitionsstrategien zur Neukundengewinnung vorgestellt, sowie die Grundlagen eines betrieblichen Kundenbeziehungsmanagements besprochen.

### Inhalte des Seminars:

- Strategisches und vertriebsorientiertes Denken und Handeln
- Einstellungen und Grundhaltungen gegenüber dem Kunden
- Motivation und Identifikation im Vertrieb
- Umgang mit Hemmnissen und persönlichen Blockaden
- Die positive Denkspirale als Erfolgsfaktor
- Gesprächsstruktur für Outbound-Telefonate zur Terminvereinbarung
- Der professionelle Auftritt beim Kunden
- Erfolgreiche Strategien zur Neukundenakquise
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM)

**Termin:** Samstag, 20. Oktober 2012  
**Dauer::** 9:00 bis 15:30 Uhr  
**Ort:** Kaufmännische Schule  
Göppingen, Raum 5  
**Seminargebühr:** **95,00 Euro**  
**Leistungen:**  
- Tagesseminar  
- Seminarunterlagen  
- Pausenimbiss (vormittags)  
- Tagungsgetränke  
**Dozent:** Udo Stohrer  
Dipl. Verwaltungswirt (FH)  
**Bei einer Teilnahme am Basis- und  
Aufbauseminar beträgt die Seminargebühr insg.  
160 Euro**

**Anmeldungen bitte an: - Anmeldeschluss: 10.10.2012**

Akademie der Kaufmännischen Schule Göppingen  
Christian-Grüninger-Str. 12, 73035 Göppingen,  
t: 07161 613155, f: 07161 613 169  
e: pschall@ks-goeppingen.de

