

Erfolgreich im Vertrieb: Kundenakquisition – Aufbauseminar

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 Einstellungen zur Vertriebstätigkeit.

Zielgruppe:

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

Ziele des Seminars:

Im Aufbauseminar geht es vor allem um das Kennenlernen und Einüben spezieller Gesprächstechniken, mit deren Hilfe der professionelle und überzeugende Auftritt beim Kunden gelingt. Gerade der Umgang mit schwierigen Kunden, die Einwände haben, stellt oftmals eine besondere Herausforderung dar. Nur durch eine zielgerichtete Identifikation der Bedarfe des Kunden kann es gelingen, individuelle Angebote zu unterbreiten. Hierbei gilt es, Vorteile angemessen und adressatengerecht zu übersetzen. Zur Zielorientierung gehört auch, Abschluss signale des Kunden wahrzunehmen und richtig zu reagieren. Ein weiterer inhaltlicher Schwerpunkt liegt im wichtigen Bereich der Wirkung von Gestik, Mimik und Körpersprache.

Inhalte des Seminars:

- Grundlagen der Kommunikation
- Das „Vier-Phasen-Gesprächskonzept“ für erfolgreiche Verkaufsgespräche
- Erfolgreiche Einwandbearbeitung / Umgang mit schwierigen Kunden
- Vorteilsübersetzung für den Kunden
- Abschluss signale erkennen und richtig reagieren
- Mimik, Gestik, Körpersprache
- Gesprächsübungen, Rollenspiele



Termin: Samstag, 24. Nov. 2012
Dauer: 9:00 – 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: 14.11.2012

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

