

# Professionelle Akquisition

## Seminarziel

### Die Teilnehmer

- Entwickeln eine positive Einstellung zur Kaltakquisition
- lernen die Argumentationslagen am Markt, die Argumente gegenüber Wettbewerbern und die wirksamsten Argumente kennen und in der Akquisition anzuwenden
- stellen einen individuellen Akquisitionsplan auf
- bereiten sich professionell auf die Kaltkontakte vor
- reagieren auf Einwände in der telefonischen Kontaktaufnahme professionell
- werden in Kaltkontakten am Telefon erfolgreicher
- präsentieren sich und ihre Firma professionell
- können die persönlichen Erstgespräche erfolgreich führen
- erkennen Ihre persönliche Wirkung am Telefon und in persönlichen Erstkontaktgesprächen und verbessern diese

## Inhalte

- Wege zum Erfolg
- Argumentationslage am Markt, Argumentationsvorteile gegenüber dem Wettbewerb, die Wirksamsten Unternehmens - Argumente
- Strategische und inhaltliche Vorbereitung
- Überzeugende Argumentation am Telefon
- Einwandbehandlung in der Akquisition
- Vertrauensbildung und Positionierung
- Präsentation der eigenen Firma und Produkte
- Akquisitionstelefonate und Persönliche Erstkontaktgespräche
- Erfolgscontrolling



## Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

## Organisation

- Zielgruppe
  - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
  - 2 Tage