

Erfolgreiche Neukundengewinnung

Unschlüssige Interessenten in zufriedene
Kunden verwandeln

1-Tag Intensiv-Seminar

- Aktive Neukundenplanung aus dem Forecast
- Ermittlung und Implementierung von Added-Values
- Einführung in die Kalt- und Neukundenakquise
- Erfolgreicher Aufbau einer Terminakquisition
- So eliminieren Sie Störfelder

Seminarziel

Zu jeder voll umfassenden Vertriebsarbeit gehört die Neukundenakquise. Diese Art der Neukundengewinnung ist als gängige Methoden in keinem Unternehmen wegzudenken und bedarf einer klaren Struktur mit einer gewinnbringenden Zielgeraden. Zudem stehen Unternehmen in der heutigen Zeit unter einem hohen Wachstumsdruck, weswegen die Neukundenakquisition einen hohen Stellenwert einnimmt. Entscheidend für die Umsetzung in der Praxis ist es, dass das Wachstum geplant erfolgt. Dieses Seminar widmet sich dem Aktions-Forecast als Planungs- und Controllinginstrument sowie modernen Akquisitionsstrategien inklusive aussagekräftiger Praxisbeispiele. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage die Erfolgchancen Ihrer Akquisitionsversuche strategisch zu steigern und Störfaktoren im Rahmen der Akquisition zu eliminieren.

Ihr Experte

Peter von Quernheim

Bekannter Vertriebsexperte mit über 17 Jahren Vertriebserfahrung in unterschiedlichen Funktionen, erfolgreicher Referent und Buchautor. Seit mehr als 30 Jahren erfolgreich im Aufbau umsetzbarer und funktionierender Strategien für die Neukundengewinnung. Praktische Erfahrungen als CSO und Gesamtvertriebsleiter bei der Neuausrichtungen des Vertriebs als aktives Wachstumsinstrument.

Inklusive
6-Stufen-Plan
der Neukunden-
verhandlung

Zielgruppen

- Vertriebsleiter/-innen/
Verkaufsleiter/-innen
- Gebietsverkaufsleiter/-innen
- Niederlassungsleiter/-innen
- Führungsnachwuchs im
Vertrieb
- Einsteiger Vertrieb

Warum Sie teilnehmen sollten

- Lernen Sie Umsatzsteigerungen zu planen und umsetzen.
- Erhöhen Sie Ihre Erfolgsquote durch gezielte Akquisitionsstrategien.
- So gelingt Ihnen die Effizienzsteigerung bei der Kalt- und Neukundengewinnung.
- Durch den Aktions-Forecast ist Ihre Erfolgskontrolle gesichert.

www.fff-online.com

Seminarzeit 9.00 bis 17.00 Uhr

Neukundenakquisition als Teil der Wachstumsstrategie

- Woran die Neukundenakquisition oftmals scheitert
- Fehler bei der Neukundengewinnung aus der Praxis
- Der Aktions-Forecast als Planungs-, Steuerungs- und Controllinginstrument

Typologie der Kalt- und Neukundenakquisition

- Begriffsdefinition
- Termin- und Kaltakquisition
- Integration moderner Medien in die Neukundengewinnung

Added-Value

- Nutzen der Gehirnforschung für die Neukundengewinnung
- Implementierung von Added-Values in das Kundengewinnungskonzept
- Bedeutung des Vorteilsdenkens zur Effizienzsteigerung

Aufbau von Idealgesprächskonzepten für die Praxis

- Erfolgreiche Telefonakquisition
- Digitale Akquisitionsstrategien
- Exkurs: Neukundengewinnung auf der Messe

6-Phasen-Konzept der Neukundengewinnung

- Choreografien für den Vertrauensaufbau
- Zielformulierungen als Steuerungsinstrument
- Aufbau von Fragekatalogen zur Bedarfsgenerierung

Durchsetzungstechniken

- Verkaufspsychologische Aspekte der Neukundengewinnung
- Das MHZ-Modell als mentales Durchsetzungsprogramm
- Schlagfertigkeitstechniken zur Auflösung bekannter Widerstände

Buchen Sie die Seminare „Erfolgreiche Neukundengewinnung“ und „Nachhaltiges Bestandskundenmanagement“ zusammen und sparen Sie 10%.

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Erfolgreiche Neukundengewinnung

Seminar-Code: VK-NK

Teilnahmegebühr

€ 895,- zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **VK-NK**

Effektives Bestandskundenmanagement

Erfolgsfaktoren für die Bindung und Entwicklung von Stammkunden

1-Tag Intensiv-Seminar

- Klassifizierung von Bestandskunden
- Effektive Bearbeitungs- und Entwicklungsstrategien für Bestandskunden
- Nachhaltiger Aufbau eines Kundenpositionierungssystems
- Aufbau eines erfolgreichen Kundenentwicklungsplans
- Definition von Mehrwerten als Teil der Strategie

Seminarziel

Bestandskundenmanagement erfordert eine Mixtur zwischen gängigen Erfolgsrezepten aus dem Flächenvertrieb und modernen Tools aus der Kundenentwicklung im Key-Account-Management. Entsprechend breit sollte die operative Toolbox für ein erfolgreiches Bestandskundenmanagement sein. Der vorherige Einsatz bei der Neukundengewinnung darf nicht umsonst sein. Bestandskunden müssen direkt an das Unternehmen gebunden und systematisch weiterentwickelt werden. Stellen Sie mit diesem Seminar sicher, dass Ihre Bemühungen in der Neukundenakquise in ein konsequentes Bestandskundenmanagement übergehen. Das Ergebnis wird hierbei eine hohe Kundenzufriedenheit sein. Zukünftige Gewinne, enorme Zeitersparnis und eine Reihe Folgeaufträge sind hierbei das Resultat und führen zu einer ertragsreichen Vertriebsarbeit!

Ihr Experte

Peter von Quernheim

Bekannter Vertriebsexperte mit über 17 Jahren Vertriebserfahrung in unterschiedlichen Funktionen, erfolgreicher Referent und Buchautor. Seit mehr als 30 Jahren erfolgreich im Aufbau umsetzbarer und funktionierender Strategien für die Neukundengewinnung. Praktische Erfahrungen als CSO und Gesamtvertriebsleiter bei der Neuausrichtung des Vertriebs als aktives Wachstumsinstrument.

Schöpfen Sie
Kundenpotenziale
aus und steigern
Sie so Ihren
Umsatz!

Zielgruppen

- Vertriebsleiter/-innen/
Verkaufsleiter/-innen
- Gebietsverkaufsleiter/-innen
- Niederlassungsleiter/-innen
- Führungsnachwuchs im
Vertrieb
- Einsteiger/-innen Vertrieb

Warum Sie teilnehmen sollten

- Durch gezielte Aktionsplanung steigern Sie Ihre Effizienz.
- Lernen Sie Methoden der mehrstufigen Klassifizierung von Bestandskunden kennen.
- Wählen Sie die richtigen Strategien für die Bestandskundenentwicklung aus.
- Erhalten Sie operative Tipps und Tricks für die Praxis.

www.fff-online.com

Seminarzeit 9.00 bis 17.00 Uhr

Wie sieht ein aktives Kundenmanagement aus?

- Rolle von Innen- und Außendienst im modernen Vertrieb
- Definition der aktiven Stammkundenentwicklung
- Bedeutung der Kundenklassifizierung für die Stammkundenentwicklung

Die effektive Kunden- und Kundenpotenzialanalyse

- Aufbau eines nachhaltigen Kundenbeziehungssystems
- Definition von Entwicklungsstrategien
- Bedeutung des Kundenentwicklungsplanes

Bindungsstrategien für Stammkunden

- So gelingt ein langfristiger Aufbau
- Vorteilsysteme sinnvoll einsetzen
- Mehrwertssysteme strategisch etablieren

Mentale Faktoren einer erfolgreichen Kundenbindung

- Mindset der Kundenbindung
- Wachstum als Treiber der Kundenbeziehung
- Verkaufspsychologische Tipps und Tricks

Etablierte Kundenbindungssysteme in der Praxis

- Vom Kundenmanager zum Systempartner
- Rollendefinition der Buying- und Sellingcenter
- Bedeutung gruppenspezifischer Systeme in der Praxis

Aufbau von operativen Gesprächskonzepten

- Definition von praxistauglichen Zielformulierungen
- So führen Sie aktiv Kundengespräche
- Gesprächstechniken zur Durchsetzung der eigenen Ziele
- Umgang mit Preisen, Rabattforderungen, Bonus, Skonto etc.

Buchen Sie die Seminare „Erfolgreiche Neukundengewinnung“ und „Nachhaltiges Bestandskundenmanagement“ zusammen und sparen Sie 10%.

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Effektives Bestandskundenmanagement

Seminar-Code: VK-BM

Teilnahmegebühr

€ 895,- zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **VK-BM**