



# Der Akquiseprofi im Holzhandel

**Kurzbeschreibung** Wenn man den Tisch voller Anfragen hat, Aufträge erfassen und abwickeln muss, bleiben Akquisetätigkeiten im Alltag oft auf der Strecke. Allerdings erst dann aktiv zu werden, wenn sich Umsatzeinbrüche bereits bemerkbar machen, ist in jedem Fall zu spät. Besonders erfolgreiche Unternehmen unterscheiden sich unter anderem dadurch, dass sie auch in Zeiten einer stabilen Anfragesituation, regelmäßig neue Kontakte schaffen.

Dieses Seminar behandelt das Thema Neukundengewinnung auf hohem wie verständlichem Niveau. Sie lernen die effektivsten Methoden zur Neukundengewinnung kennen und anwenden. Sie erhalten einen klar nachvollziehbaren Leitfaden und alle notwendigen Werkzeuge, um mit Ihren neu gewonnenen Erkenntnissen bereits am nächsten Tag starten zu können.

**Seminarinhalte** **Zielplanung zur Neukundengewinnung**

- Erstellen einer individuellen Wunschkundenliste

**Motivation der Verkäufer für eine zielgerichtete Akquisition**

- Mit klaren Zielen starten

**Mit Medien-Marketing zu überdurchschnittlichem Verkaufserfolg**

- Außergewöhnliche Techniken garantieren mehr Aufmerksamkeit

**Optimierung der Akquisekompetenz am Telefon**

- Den richtigen Ansprechpartner recherchieren
- Einen Leitfaden für Zielgespräche mit dem Entscheider entwickeln

**Relationship-Marketing zur Neukundengewinnung**

- Kunden aktiv auf Empfehlungen ansprechen

**Behandlung von Einwänden**

- Zeitgemäße Argumentation erlernen

**Zielgruppe** Für Mitarbeiter/innen und Neueinsteiger/innen im Vertrieb, die ihr Wissen systematisieren und erweitern wollen. Für Führungskräfte, die für ihren Aufgabenbereich Vertriebswissen benötigen.

## TERMINE

### ORT & DATUM

06.03.2018 \_\_\_ Kassel

16.10.2018 \_\_\_ Würzburg

### REFERENT

Christiana Thiede/  
Werner Möstl,  
Senior Master Consultants,  
Deutsche Vertriebs-  
beratung GmbH

### KOSTEN

EUR 495,- pro Person  
(inkl. Tagungsverpflegung)  
zzgl. 19 % MwSt.