



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.



**Kostenlose
Webinare** zum Thema
Neukundengewinnung
finden Sie ab Februar 2019
auf der GD Holz-Homepage
unter
[www.gdholz.de/leistungen/
weiterbildung](http://www.gdholz.de/leistungen/weiterbildung)

DIESES SEMINAR GIBT ES AUCH ALS E-LEARNING-LEHRGANG

Digitaler und interaktiver Zertifikatslehrgang Akquiseprofi im Holzhandel

- 4 Kompetenzbausteine mit 60 Lerneinheiten
- Intensive Betreuung durch ausgebildete TQS-Consultants (= Profi-Tutoren)
- 12 Wochen Laufzeit für nachhaltigen Erfolg
- Onlineprüfung und Lehrgangszertifikat
- Kein Anreise- und Abreiseaufwand
- Keine Übernachtungs- und Verpflegungskosten
- Teilnahme flexibel einrichtbar
- Bequem vom Schreibtisch aus teilnehmen
- Geeignet für Anfänger und Profis jeder Kompetenzebene

KOSTEN

EUR 480,- pro Person zzgl. 19 % MwSt.

TERMINE

ORT & DATUM

24.09.2019 _____ Fulda

REFERENT

Rainer Michael Schwab,
Senior Master Consultant,
Deutsche Vertriebs-
beratung GmbH

KOSTEN

- Für Mitglieder:
EUR 495,- pro Person
- Für Externe:
EUR 749,- pro Person
- Alle Preise inkl.
Tagungsverpflegung und
zzgl. 19 % MwSt.