



Neue Kunden gewinnen: Akquise, die begeistert und wirkt

**Erfolgreich verkaufen dank konkreter Planung und
brillanter Gesprächsführung**

Weiterbildung Marketing und Verkauf

Neue Kunden gewinnen: Akquise, die begeistert und wirkt

Erfolgreich verkaufen dank konkreter Planung und brillanter Gesprächsführung

Professionelle Akquise ist die unverzichtbare Voraussetzung für den Unternehmenserfolg. Denn nachhaltige Akquisemassnahmen stellen das Rückgrat unternehmerischer Gesundheit dar. Doch welche Fähigkeiten sind es genau, die Spitzenverkäufer von durchschnittlichen Verkäufern unterscheiden? Und ist die persönliche oder telefonische Akquise heute noch en vogue oder erfolgt mittlerweile alles über die grossen Social-Media-Kanäle?

Profis im Verkauf haben eine klare Strategie und überlassen weder die Ansprache neuer Kunden noch die Qualifizierung von Leads dem Zufall. Erarbeiten Sie zusammen mit dem Verkaufsexperten Arne Böhm einfache und ansprechende Konzepte für den Vertrieb einfacher und komplexer Produkte, um sie anschliessend mit Ihrem Vertriebsteam direkt in die Praxis umzusetzen.

Diese Seminar funktioniert autonom oder als Bestandteil des Lehrgangs «Zertifizierte/r Sales Professional ZfU».

Referent



Arne Böhm

Er ist Verkäufer mit Leib und Seele. Arne Böhm ist Hands-on-Trainer und Geschäftsführer. Früher als Verkaufsprofi und Manager in einem grossen Konzern, unterstützt er heute Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkten, modernen und effektiven Vertrieb zu machen. Zu seinen Spezialitäten gehören unter anderem die Software- und Technologiebranche, aber auch Dienstleistungen im Allgemeinen. Er bringt zudem Erfahrung in der Implementierung von Vertriebsinfrastrukturen, Pipeline-Management, Gesprächsführung, Schulung effektiver Verkaufsmethoden, Entwicklung der Markenbotschaft, Online- & Offline-Marketing und der Konzipierung für Videomarketing mit. Er studierte Klassische Philologie und Germanistik.

Themenschwerpunkte

Tag 1

- Grundlagen akquisitorischer Arbeit
- Kreative Wege zu neuen Kunden
- Psychologische Grundlagen verstehen und effektive Sprachmuster entwickeln
- Verbale und rhetorische Fähigkeiten, die ab der ersten Sekunde überzeugen
- Konkrete Strategien für Outbound-Akquise
- Das Telefon wird zum Freund: So akquiriert man jeden Tag mit Spass und Erfolg
- Weniger reden, mehr fragen: konkrete Fragetechniken zur Qualifizierung

Tag 2

- Positionierung der Firma und der eigenen Person
- Der professionelle Sales-Pitch
- Die FBM-Formel für verführerisches Value Selling
- Umgang mit Einwänden, schwierigen Situationen
- Zum Punkt kommen und erfolgreich abschliessen
- Verbindlichkeit: Entscheidungen provozieren
- Inbound-Strategien, die eine Sogwirkung erzeugen
- Social Selling via LinkedIn

Nutzen

- Sie lernen die psychologischen und rhetorischen Grundlagen hervorragender Verkaufsgespräche kennen.
- Sie entwickeln einen konkreten Plan für Akquisitionen im B2B-Umfeld.
- Sie erarbeiten eine klare Guideline für Ihr nächstes Akquisitionsgespräch.
- Sie lernen, souverän mit Fragen und Einwänden des Kunden umzugehen.

Arbeitsmethodik

Das Seminar ist maximal auf die Umsetzbarkeit direkt am nächsten Arbeitstag abgestimmt. Durch interaktive Impulse und zielgerichtete Simulationen sowie den intensiven Erfahrungsaustausch im Teilnehmerkreis erhalten Sie wirkungsvolle und motivierende Handlungsoptionen für Ihre tägliche Akquisitionsarbeit im B2B-Vertrieb.

Zielgruppe

Alle Personen, die im B2B-Vertrieb als Vertriebsverantwortliche operativ zum Markterfolg des Unternehmens beitragen: Geschäftsführer, Vertriebsführungskräfte, Key-Account-Manager, Verkäufer, Vertriebsunterstützer mit Kundenkontakt sowie Vertriebsverantwortliche aus den Bereichen Business Development, Produktmanagement und Service.

Link

➤ zfu.ch/go/aku

Neue Kunden gewinnen: Akquise, die begeistert und wirkt

Preis

CHF 2980.00

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

07.11.–08.11.2024

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

29.04.–30.04.2025

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

06.11.–07.11.2025

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

Tag 1: 9.00–17.00 Uhr

Tag 2: 8.30–16.30 Uhr

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Wir begleiten Sie!



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/aku