

Angeln Sie sich die Kunden Ihrer Mitbewerber

Mehr Umsatz durch systematische Neukundengewinnung

Inhalte und Lernziele

- **Die richtige Motivation und innere Einstellung**
Die richtige Einstellung für die Ansprache von Wettbewerber-Kunden finden
- **Beuteraster und Strategie für die erfolgreiche Zielkunden-Bearbeitung**
Die Zielkunden mit dem attraktivsten Potenzial und der höchsten Abschluss-Chance auswählen
- **Verkaufpsychologie für Wettbewerber-Kunden-Gewinnung**
Weshalb Verdrängungskampf bei zufriedenen Kunden der falsche Weg ist
- **Erst-Besuch und Angebots-Strategie**
Mit dem richtigen Gesprächs-Konzept Ablehnungs-Fallen vermeiden und Chancen eröffnen

Die Themen der Veranstaltung

• Wie Sie die richtige innere Einstellung für die Ansprache von Wettbewerber-Kunden finden • So umgehen Sie die Einwände der Kunden im Erstkontakt • Mit den Beuteraster-Kriterien die Zielkunden mit dem attraktivsten Potenzial und der höchsten Abschluss-Chance auswählen • Aufbau von „Kunden-Kompetenz“, damit Sie wissen mit wem Sie verhandeln • So erkennen Sie die zwei Typen von Wettbewerber-Kunden und nutzen deren Situation für Ihr Angebot • Weshalb Verdrängungskampf bei zufriedenen Kunden der falsche Weg ist • Argumente für Wettbewerber-Kunden jenseits vom typischen Verkäuferverhalten „Unser Produkt ist besser, weil...“ • So reagieren Sie Chancen-eröffnend auf Einwände und Argumente wie „Wir sind mit dem bisherigen Lieferanten zufrieden“ • Konkrete Lösungsvorschläge statt vermeintlich bessere Produkte verkaufen • Das richtige Angebot zur richtigen Zeit

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie die richtige innere Einstellung für die erfolgreichen Ansprache von Wettbewerber-Kunden finden.
- Sie lernen, wie Sie mit den Beuteraster-Kriterien die Wettbewerber-Kunden mit dem attraktivsten Potenzial und der höchsten Abschluss-Chance erkennen.
- Sie erfahren, wie Sie die zwei Typen von Wettbewerber-Kunden gezielt ansprechen und dabei typisches Verkäufer-Verhalten vermeiden.

Referent / ZfU Faculty



Peter Schreiber

ZfU Core Faculty, Lehrauftrag für Verkaufsstrategie, Verkaufspsychologie, Verkaufstechnik und Verkaufsführung. Diplom-Betriebswirt (BA), Fachrichtung Industrie, mit Spezialisierung auf Vertrieb und Marketing. Seine Verkäuferlaufbahn absolvierte er in einem Konzern für Nachrichtentechnik und Bürokommunikation bis zum Vertriebsleiter Sondervertrieb. Seit 1988 ist er als Verkaufs- und Management-Trainer tätig.

Für herausragende fachliche sowie methodisch-didaktische Leistungen wurde er mit dem „ZfU Teaching Award in Gold“ ausgezeichnet.

Arbeitsmethodik

Referat, Übungen, Erfahrungsaustausch und Diskussionen zwischen den Teilnehmern und dem Referenten sichern einen hohen Praxisbezug.

Zielgruppe

- Key Account Manager und Vertriebsmitarbeiter
- Vertriebsführungskräfte
- Vertriebscoaches

Varianten: 1 Tag kompakt 2 Tage intensiv

Investition pro Tag

Honorarstufe: 3 / Teilnehmer: max. 15

Optionen/Hinweis

Massschneidung des Konzepts und der Seminar-dauer nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten bewirken.

Honorar-Stufen pro Tag exkl. Spesen und ggf. Mwst.

Stufe 1 = bis CHF 5000

Stufe 2 = bis CHF 7000

Stufe 3 = bis CHF 9000

Stufe 4 = bis CHF 11000

Stufe 5 = ab CHF 11000

Kontakt ZfU Inhouse Team

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 54

Nicole Hug, nicole.hug@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 53

Marion Jost, marion.jost@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 64