



Von Kalt- zu Warmakquise: Der smarte Weg zu neuen Kunden

**Neue Wege in der professionellen Akquise dank
modernen und bewährten Methoden, Medien-Mix
und durchdachter Strategie**

Weiterbildung Marketing und Verkauf

Von Kalt- zu Warmakquise: Der smarte Weg zu neuen Kunden

Neue Wege in der professionellen Akquise dank modernen und bewährten Methoden, Medien-Mix und durchdachter Strategie

Fakt ist: Professionelle Akquise ist die unverzichtbare Voraussetzung für den Unternehmenserfolg - schliesslich stellt sie das Rückgrat unternehmerischer Gesundheit dar.

Fakt ist auch: Wer heute ausschliesslich auf klassische Kaltakquise setzt, wird schnell frustriert sein. Es braucht also moderne Methoden, die zu einem passen, einen gelungenen Medien-Mix und eine ordentliche Portion Mut, neue Wege in der Kundengewinnung zu gehen und dennoch bewährte Techniken zu trainieren.

Die gute Nachricht: Dafür gibt es bewährte Strategien und wir entdecken, individualisieren und trainieren Sie in diesem Seminar.

Erfolgreich neue Kunden gewinnen: Die Strategie entscheidet

Was braucht es heute wirklich, um Menschen und Unternehmen für die eigene Lösung zu gewinnen? Profis im Verkauf haben eine klare Strategie und überlassen weder die Ansprache neuer Kunden noch die Qualifizierung von Leads dem Zufall. Gemeinsam entwickeln wir individuelle Konzepte, die Ihrem Vertriebsteam zeigen, wie lästige Kaltakquise in effektive Kundengewinnung verwandelt werden kann.

Referent



Arne Böhm

Er macht Vertriebstraining, das sofort Wirkung zeigt – praxisnah, hands-on und direkt anwendbar. Als Geschäftsführer mehrerer Unternehmen weiss er, worauf es in der Praxis ankommt, und hat bereits Tausende Teilnehmer begleitet, um ihre Vertriebsleistung spürbar zu steigern. Mit seiner langjährigen Erfahrung als Verkaufsprofi und Manager in einem grossen Konzern kennt er die Herausforderungen moderner Vertriebsstrategien und hilft dabei, sie effektiv in den Alltag zu integrieren. Sein Ansatz ist klar: keine theoretischen Modelle, sondern sofort umsetzbare, handfeste Techniken, die den Unterschied machen. Ob Gesprächsführung, Pipeline-Management oder Markenbotschaft – Arne Böhm vermittelt praxisorientierte Werkzeuge, die direkt im Vertriebsalltag

Themenschwerpunkte

- Moderne Kundengewinnung: So schafft man Relevanz!
- Marktveränderungen und die Auswirkungen im Kaufverhalten
- Kreative Wege zu neuen Kunden
- Inbound-Strategien mit Sogwirkung
- Kundengewinnung im B2B-Bereich durch Social Media? So geht's!
- Von der ersten Interaktion zum Termin: Der rote Faden in der Akquise
- Psychologische Grundlagen verstehen und effektive Sprachmuster entwickeln
- Weniger reden – mehr fragen
- Keine Einwände mehr ab Sekunde 1
- Das Dialektik-Framework
- Positionierung der Firma und der eigenen Person
- Der professionelle Sales-Pitch
- Die MNB-Formel für verführerisches Value Selling
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Einwände in Kaufargumente verwandeln
- Präziser Umsetzungsplan, passgenaue Storyline

Nutzen

- Sie erhalten klare Leitfäden für moderne Akquisestrategien und -methoden.
- Sie lernen die psychologischen und rhetorischen Grundlagen hervorragender Verkaufsgespräche kennen.
- Sie entwickeln einen konkreten Plan für die Neukundengewinnung 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, Vertriebsbeauftragte oder Vertriebsunterstützende operativ zum Markterfolg des Unternehmens beitragen: Geschäftsführer, Vertriebsführungs-kräfte, Key-Account-Manager, Verkäufer, Vertriebsunterstützer mit Kundenkontakt sowie Vertriebsverantwortliche aus den Bereichen Business Development, Produktmanagement und Service.

Link

↗ zfu.ch/go/aku

Informationen und Anmeldung

Von Kalt- zu Warmakquise: Der smarte Weg zu neuen Kunden

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

14.04.–15.04.2026

In Thalwil
Hotel Sedartis

03.11.–04.11.2026

In Thalwil
Hotel Sedartis

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