



NEU

Neukunden- gewinnung und Umsatz- steigerung

Neue und Wettbewerber-Kunden
gewinnen – aber nicht
über den Preis!

24. – 25. September 2019

Austauschen. Vernetzen. Lernen.

Nichtstun ist Stillstand – und Stillstand wird zum Rückschritt! Selbst in wirtschaftlich florierenden Zeiten müssen neue Kunden gewonnen werden, da jeder Vertrieb einem ständigen Kundenverlust unterliegt: Technologischer Wandel, Standortverlagerungen, Fusionen von Kunden, Konkurse und schlussendlich die Bemühungen der Konkurrenten führen zu einem jährlichen Kundenverlust.

Neue Kunden zu gewinnen, heisst deshalb in den meisten Branchen, Wettbewerber-Kunden zu gewinnen. Die hohe Kunst dabei: Nicht über den Preis!

Dies gelingt durch systematische, konzeptionell und ganzheitlich angelegte Vorgehensweisen bei der täglichen Akquisitionsarbeit. Einzelne verkaufstechnische Bausteine wie beispielsweise telefonische Terminvereinbarung, Präsentationstechnik, Nutzen-Argumentation, Einwandbehandlung etc. führen nur zu Patchwork.

Verkaufs-Profis arbeiten mit einem abgestimmten Konzept aus Verkaufspsychologie + professionellen Vorgehensweisen + pragmatischen, die tägliche Verkaufsarbeit unterstützenden Tools.

Peter Schreiber war 11 Jahre im B2B-Vertrieb tätig und arbeitet seit 1988 als Vertriebs-Berater, -Coach und -Trainer namhafter Unternehmen aus dem D/A/CH-Raum. Er zeigt in diesem Praxis-Seminar ein breitgefächertes Spektrum aus seiner langjährigen Verkaufs- und Beratungspraxis, aus dem Sie in moderierter, interaktiver Diskussion und in Kurz-Workshops Ihr persönliches Neukundengewinnungs-/Wettbewerberverdrängungs-Konzept zusammenstellen: bewährte Verkaufspsychologie + professionelle Vorgehensweisen + pragmatische Tools.

Referent



Peter Schreiber ist Experte für Verkaufsstrategie und Verkaufstechnik sowie Diplom-

Betriebswirt (BA), Fachrichtung Industrie, mit Spezialisierung auf Vertrieb. Seine verkäuferische Laufbahn absolvierte er in einem Konzern für Kommunikationstechnik, in dem er zuletzt als Vertriebsleiter agierte. Seit 1988 ist er als Managementberater und Vertriebstrainer tätig.

Für seine herausragenden fachlichen sowie methodisch-didaktischen Leistungen wurde er mit dem «ZfU Teaching Award in Gold» ausgezeichnet.

2018 erhielt er anlässlich des Deutschen Mittelstands-Summit den Award «Top Consultant».



Themenschwerpunkte

1. Tag: «Die richtigen Kunden»

– Verkaufspsychologie und das Beuteraster

- Die 3 Erfolgsfaktoren der Kundengewinnung
- Was man braucht, um Kunden zum Kauf bewegen zu können
- B2B-Vertrieb: Kunden-Orientierung ist out – Gesprächspartner-Orientierung ist in! Wie geht das...?
- W.A.S.© – modernes Web Aided Selling im B2B-Vertrieb: Wie und wann Sie welche Web-Tools für Ihren Verkaufserfolg nutzen

2. Tag: «Kunden richtig bearbeiten»

– Professionelle Strategien der Akquisition...

- Mit welchen Argumenten man bei B2B-Kunden zum ersten Besuchstermin kommt und typische Kunden Einwände für die Akquisition nutzt
- Gesprächskonzepte und Tools, um Akquise-Termine chanceneröffnend zu gestalten
- Die Aufforderung zum Angebot clever hinterfragen und dann das Angebot verkaufsfördernd gestalten
- Bearbeitung praxisorientierter Aufgabenstellungen aus dem Teilnehmerkreis

Nutzen

- Sie erkennen weitere verkaufpsychologische Hintergründe der Kundenakquisition und können daraus Ihre notwendigen Vorgehensweisen ableiten und gezielt einsetzen.
- Sie akquirieren noch systematischer: Mit der diskutierten Verkaufspsychologie + den alternativen Vorgehensweisen + den pragmatischen Tools wird Ihre Akquisitionsarbeit noch wirkungsvoller und effizienter.
- Sie stärken durch Ihre professionelle Vertriebsarbeit Ihre Position als interessanter und bevorzugter Geschäftspartner im Vertrieb von Lösungen und Projekten.
- Sie erhöhen durch die erarbeiteten Handlungsoptionen Ihre Chancen, aus Akquisitionen erfolgreich und nachhaltig neue Kunden zu gewinnen.

Teilnehmer

Alle Personen, die im B2B-Vertrieb als Vertriebsverantwortliche, Vertriebsbeauftragte oder als 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.

Arbeitsmethode

Durch interaktive Vortrags-Impulse und moderierte Diskussionen des praxiserfahrenen Referenten sowie durch den intensiven Erfahrungsaustausch im Teilnehmerkreis und durch die Bearbeitung praxisorientierter Aufgabenstellungen aus dem Teilnehmerkreis erhalten Sie pragmatische, sofort umsetzbare, wirkungsvolle und motivierende Handlungsoptionen für Ihre tägliche Akquisitionsarbeit im B2B-Vertrieb.

ZfU-Empfehlung: Wissen kombinieren

Vertriebs-Management
Vom Excelfriedhof zum Selling-
plan zfu.ch/hof

Preisgespräche – Verkaufen
durch die Brille des Einkäufers
zfu.ch/ppp

**Jetzt
anmelden**

www.zfu.ch/go/evp

Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung

Preis: CHF 2980.–

**24.–25.09.2019 in Rüschlikon
am Zürichsee im Hotel Belvoir ******

**17.–18.03.2020 in Rüschlikon
am Zürichsee im Hotel Belvoir ******

**17.–18.09.2020 in Rüschlikon
am Zürichsee im Hotel Belvoir ******

Tag 1 9.00–18.00 Uhr

Tag 2 8.30–17.00 Uhr

Kontakt und Beratung

Customer Care Center

Tel. +41 44 722 85 00

anfragen@zfu.ch

Allgemeines

Im Preis inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Verpflegung und Testat.

Ab dem 2. Teilnehmer derselben Firma 10% Rabatt.

ZfU-AGBs

www.zfu.ch/informationen/agb

**Buchen Sie dieses Seminar
massgeschneidert und firmenintern!**

**Top-Seminare:
Für Ihren beruflichen
und persönlichen
Vorsprung.**