



WORKSHOP SPONTAN-AKQUISITION / NEUPROJEKT-GEWINNUNG

“DO WORK IN A MORE EFFECTIVE WAY”

WORKSHOP BESCHREIBUNG

Der **Spontan-Akquisition / Neuprojekt-Gewinnungs-Workshop** hilft Verkaufs-Teams ihre Akquisitions-Strategie zu optimieren. Die Teilnehmer lernen potenziellen Bedarf bei Zielkunden aufzudecken, den Kontakt zu den richtigen Personen her-zustellen und den Verkaufsprozess optimal zu initialisieren. Sie verbessern ihr Vorgehen beim Vereinbaren und Durchführen von Erstbesuchen und erhöhen ihre Effektivität durch einen beratungsorientierten Ansatz im Verkauf.

In kleinen Gruppen erarbeiten die Teilnehmer die optimale Vorgehensweise für geplante Akquisitionen und entwickeln konkrete Pläne zur Generierung neuer Geschäftsmöglichkeiten. Die praxisorientierte, leicht anzuwendende Methodik und die dazu gehörenden Werkzeuge stellen sicher, dass die Teilnehmer das Gelernte schnell im Tagesgeschäft anwenden können

WER SOLLTE TEILNEHMEN ...

Der Workshop Neukunden-Akquisition richtet sich an Account Manager. Um beste Ergebnisse zu erzielen, sollten neben Account Managern auch Verantwortliche für Business Development teilnehmen.

WORKSHOP ZIELE

- **Qualifizierte Leads** – durch einen systematischen Ansatz in der Akquise
- **Marktanteile bei bestehenden Kunden** – erhöhen durch Identifizieren neuer Chancen
- **Höhere Glaubwürdigkeit** – durch einen beratungsorientierten Ansatz im Verkauf
- **Bessere Erstbesuche** – durch umfassende Vorbereitung
- **Verkaufszyklus verkürzen** – durch bessere Kontrolle über den Verkaufsprozess

WORKSHOP INHALT

- Der Verkaufsprozess
- Bewerten der heutigen Akquisitionstätigkeit und Erkennen von Optimierungspotenzialen
- Kennenlernen der bewährten CASA-Methodik, um neue Verkaufschancen zu identifizieren
- Bestimmen der richtigen Zielpersonen für den Erstkontakt und entwickeln von „Aufhängern“
- Beurteilen alternativer Methoden zur Kontaktaufnahme
- Umfassende Vorbereitung von Besuchen auf Management-Ebene
- Starten des Verkaufsprozesses als Folge eines erfolgreichen Erstbesuches
- Einwandbehandlungs-Techniken
- Anwenden der Methoden und Werkzeuge auf die ausgewählten Zielkunden der Teilnehmer

DAUER

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8:30 Uhr, endet am ersten Tag um 19:00 Uhr und am zweiten Tag um ca. 17 Uhr.

VORBEREITUNG

Um den Nutzen dieses Workshops zu maximieren, analysieren die Teilnehmer im Rahmen einer kurzen Vorbereitungsarbeit ihre heutige Vorgehensweise bei der Akquisition kritisch und wählen Zielkunden zur Bearbeitung im Workshop aus. Die Teilnehmer wenden das Gelernte direkt auf die ausgewählten Zielkunden an.