

# Akquisition und Kundenwerbung

## Die Situation

---

Jedes Unternehmen ist darauf angewiesen zusätzliche Kunden zu gewinnen. Dieser Auftrag liegt klassisch (auch) bei den Verkäufern.

Allerdings gehen diesen Auftrag nicht alle Verkäufer mit der notwendigen Energie an – teils, weil die Aufgabe wenig geliebt wird, teils, weil die Möglichkeiten der Akquise nur diffus bekannt sind.

## Die Inhalte

---

- Die Inhalte der unternehmenseigenen Marktbearbeitungsstrategie kennen lernen
- Die Anforderungen des Unternehmens an den Vertrieb kennen lernen
- Die möglichen Strategien ableiten
- Konkrete Aktivitäten ermitteln
- Vorbereitung eines persönlichen Akquisitionsplanes
- Den persönlichen Akquisitionsplan erstellen
- Persönliche Zielstellungen erarbeiten
- Interessewecker erstellen
- Die Arbeit mit Interesseweckern
- Das Arbeiten mit Empfehlungen
- Die Akquisition in die eigene Arbeitsorganisation integrieren

## Der Nutzen

---

- Sie lernen Ihren eigenen Akquisitionsplan unter Berücksichtigung der Marktbearbeitungsstrategie des Unternehmens zu erarbeiten
- Sie haben detaillierte Akquisitionsziele
- Sie lernen, wie man in der täglichen Verkaufsarbeit die Akquisition von Neukunden „einpflegt“
- Sie erarbeiten sich mögliche Kontaktoptionen für ein Akquisegespräch
- Sie lernen Möglichkeiten kennen, wie man Empfehlungen erfolgreich einholt

### Thema

#### **Verkaufsförderung**

### Zielgruppe

Alle Mitarbeiter, die aktiv in der Kundenakquisition tätig sind

### Teilnehmerzahl

8 bis 12 Teilnehmer

### Dauer

Zwei Tage

