

Schulungsbaustein III: Erfolgreich zum Neukundenkontakt

Herausforderung: " Das wird ja doch wieder nichts....."

Nutzen:

Die Teilnehmer erlernen Methoden zur erfolgreichen Anbahnung von neuen Kundenkontakten und Geschäftsbeziehungen. Wie überwindet man die Scheu und den inneren Schweinehund.

Teilnehmer / Zielgruppe:

Jeder Mitarbeiter im Verkaufsaußendienst sowie Innendienst, in der Industrie, im Handel und im Handwerk.

Inhalt:

- Vorbereitung und Planung
- Netzwerke aufbauen
- Nutzen und übertriebene Erwartungen von social Media
- Telefonische Terminvereinbarung
- Kaltakquisition – intelligent gemacht
- Hürden überwinden
- Der Erstbesuch – wie mache ich es richtig
- Die Folgekontakte
- Welchen Nutzen bringen Messen und Ausstellungen

Dauer: 2 – 3 Tage