

# Kaltakquise – die Chance als Problemlöser

<b>Teaser</b>
In diesem Training erhalten Sie die notwendigen Skills, um als erfolgreicher Akquisiteur wertschätzend durch das Vermitteln von Nutzen / Mehrwert Kunden zu gewinnen.
<b>Ziele</b>
Sie... <ul style="list-style-type: none"><li>• gewinnen Sicherheit im Erstkontakt mit dem Kunden</li><li>• erarbeiten zielgerichtet die Kundenbedürfnisse</li><li>• kommunizieren erfolgreich den Nutzen / Mehrwert ihrer Produkte / Dienstleistungen</li><li>• schaffen einen verbindlichen Abschluss (Angebot / nächstes Gespräch)</li></ul>
<b>Inhalte</b>
In diesem Training behandeln wir folgende Inhalte: <ul style="list-style-type: none"><li>• Auflösen von „Kaltakquise-Mythen“</li><li>• Re-Framing: vom Verkäufer zum Problemlöser &amp; Impulsgeber</li><li>• Bedeutung der Beziehungs- und Vertrauensebene</li><li>• Gesprächsvorbereitung: Zielkunde – Gesprächsziel – Nutzen</li><li>• Gesprächseinstieg: Bedeutung von Nutzen/Mehrwert &amp; Rhetorik</li><li>• Bedarf ermitteln: Fragetechniken – Aktives Zuhören</li><li>• Nutzenargumentation: Nutzenformel &amp; Angebots-Story</li><li>• Verbindlicher Abschluss: Abschlussfragen &amp; Nachfass-Logik</li><li>• Persönlicher Transfer: Ideen für eigene Gesprächsleitfäden</li></ul>
<b>Nutzen</b>
Das Training <ul style="list-style-type: none"><li>• sensibilisiert Sie für Herausforderungen und Chancen bei der Kaltakquise</li><li>• steigert Ihre Selbst-Wahrnehmung und hilft beim Einsatz von Gesprächstechniken, so dass Sie gut in Kontakt zu Ihren Gesprächspartnern kommen und ein gutes Gefühl hinterlassen</li><li>• gibt praktische Tipps, um eine gute Beziehung und Vertrauen aufzubauen</li><li>• vermittelt praktische rhetorische Grundlagen für eine strukturierte Gesprächsführung</li></ul>
<b>Zielgruppe</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Vertriebsmitarbeiter, die neue Kunden gewinnen möchten</li></ul>
<b>Art und Umfang</b>
Training, 8 Stunden

Gerne ergänzen wir das Training nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen.

---