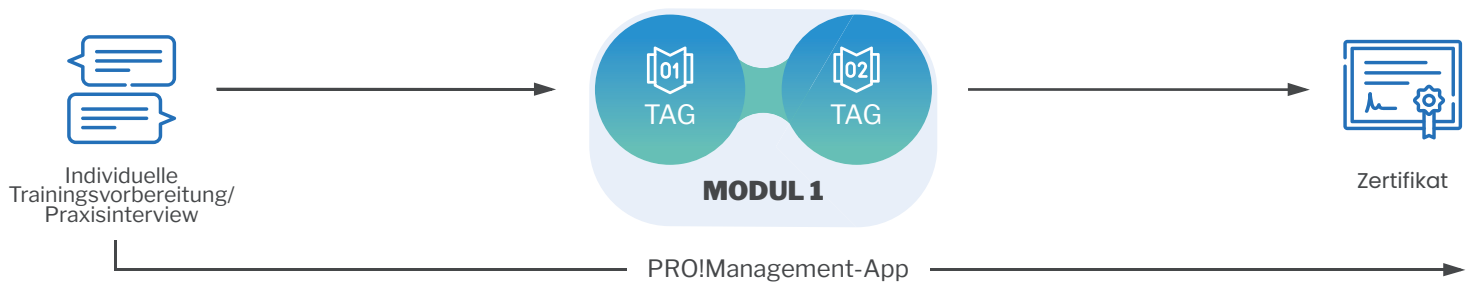


Professionelle Neukundengewinnung

Erfolgreiche Kommunikation und zielgerichtete Methoden

Neukunden sind für Unternehmen von großer Bedeutung, da sie Wachstum und Rentabilität fördern und somit die Marktposition des Unternehmens stärken. Ihr wertvolles Feedback dient der Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen. Eine kontinuierliche Akquise neuer Kunden senkt die Abhängigkeit des Unternehmens von Bestandskunden und minimiert somit das unternehmerische Risiko. Letztendlich sind Neukunden entscheidend für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg eines Unternehmens.

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziele des Trainings

Professionelle Ansprache von Neukunden

Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen

Entwicklung erfolgreicher Aquisemethoden

02

Trainingsinstrumente

Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte

Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback

Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung

Merk- und Arbeitsblätter

PRO!Management-Kompakt / Merkkarten

PRO!Management-Zertifikat

PRO!Management-App

PRO!
MANAGEMENT

Kontaktieren Sie uns



+49 221 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Wichtige Vertriebskompetenzen einer erfolgreichen Verkaufspersönlichkeit

Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verkaufsstil

Aufbau einer vertrauensvollen Kommunikation

Professioneller Erstkontakt

Erfolgspunkte einer professionellen Bedarfsanalyse

Optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation

Bewusstes Einsetzen von kundenrelevantem Nutzen

Interesse für Kunden und Kundinnen als Person

Gezielter Einsatz des Kundenbindungsdialogs für eine langfristige Geschäftsbeziehung

Individuelle Kundenansprache von Optimierungspunkten in der Zusammenarbeit

Professionelles Auftreten bei Kunden im Team und vor einem Gremium



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 221 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

