

Systematische Kundengewinnung in Vertrieb und Verkauf.

Mit positiver innerer Einstellung und geschickter Kommunikations- und Gesprächsstrategie Neukunden gewinnen.

 Seminar

 Zurzeit keine Termine

 Teilnahmebescheinigung

 Präsenz

 8 Unterrichtseinheiten

Seminarnummer: 40801

Stand: 20.01.2026. Alle aktuellen Informationen finden Sie unter <https://akademie.tuv.com/s/40801>

Die Ansprache von Neukunden eine oft ungeliebte Aufgabe. Die Angst vor dem „Nein“ am Telefon führt unbewusst dazu, den Anruf ein ums andere Mal aufzuschieben. Das muss nicht sein! Mit richtigen inneren Einstellung und einer durchdachten Gesprächsstrategie gelingt der Erstkontakt mit einem guten Gefühl - für Sie und Ihre Kunden.

Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie mit positiver innerer Haltung die richtigen Entscheider für Ihren Auftrag im Unternehmen aufspüren und mit diesen erfolgreich Termine vereinbaren.
- Sie wissen, mit welchen Kommunikations- und Argumentationsstrategien Sie sich positiv von Ihrer Konkurrenz abheben, wie Sie in den Augen Ihrer Kunden einen einzigartigen Vorteil bieten und wie Sie sich und Ihrem Kunden ein gutes Gefühl vermitteln.
- Sie erfahren, welche Fehler Sie in Verkaufsgesprächen und beim Nachfassen unbedingt vermeiden müssen, und üben anhand von Fallbeispielen Ihre Kunden bis zum (Verkaufs-)Abschluss zu begeistern.

Zielgruppe

Personen aus Innen- und Außendienst,

- die professionell in Neukundengewinnung einsteigen wollen.
- die Verbesserungspotenzial im Erstkontakt mit Ihren Kunden sehen.

Inhalte des Seminars

- Mit der richtigen Einstellung Richtung Entscheidertermin

- Wie sich mit positiver innerer Haltung die Neukundenakquisition angehen
- Den richtigen Ansprechpartner im Unternehmen finden
- Erfolgversprechende Kommunikationsstrategien
 - Individuelle Kundenargumente aufbauen
 - Termine am Telefon vereinbaren
 - Neukunden beim ersten Auftritt für sich gewinnen
 - Wie Sie Sympathie und Vertrauen aufbauen
- Aktive Steuerung von Verkaufsgesprächen
 - Der “rote Faden” für Ihre Verkaufsgespräche
 - Bedürfnisse des Kunden erkennen und Verkaufsansätze finden
 - Schlüssige Argumentation bei Kundeneinwänden
 - Wie Sie den Verkauf professionell abschließen und sich verbindlich vereinbaren
- Praktische Übungen und Vertiefung
 - Erarbeiten Sie individuelle Vorgehensweisen zur erfolgreichen Neukundenakquise
 - Erhalten Sie Gruppen-/Trainerfeedback zur gezielten Verbesserung Ihrer (Neukunden-) Akquisekompetenz

Terminübersicht und Buchung

Buchen Sie Ihren Wunschtermin jetzt direkt online unter <https://akademie.tuv.com/s/40801> und profitieren Sie von diesen Vorteilen:

- Schneller Buchungsvorgang
- Persönliches Kundenkonto
- Gleichzeitige Buchung für mehrere Teilnehmer:innen

Alternativ können Sie das Bestellformular verwenden, um via Fax oder E-Mail zu bestellen.