


# 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 | Herstellernummer:

Stand: 28.11.2020. 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.

# Bestellformular Seite 1/3

HIERMIT MELDE ICH MICH VERBINDLICH ZU FOLGENDEM SEMINAR AN:

## Systematische Kundengewinnung in Vertrieb und Verkauf.

Seminarnummer: 40801 | Herstellernummer:

Bitte wählen Sie einen Termin, den Sie buchen möchten:

Alle weiteren Informationen zu den Terminen finden Sie unter <https://akademie.tuv.com/s/40801>

Bitte senden Sie uns **alle Seiten** des Formulars via Fax oder E-Mail zu, um das oben genannte Seminar zu bestellen.

**E-Mail:**  
[servicecenter@de.tuv.com](mailto:servicecenter@de.tuv.com)

**Tel.:** 0800 135 355 77

**Fax:** 0800 8484044

Bitte tragen Sie Ihre Bestelldaten auf der nächsten Seite ein.

© TÜV, TÜEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.

# Bestellformular Seite 2/3

- Ich bestelle als Verbraucher (Privatkunde)
- Ich bestelle als Unternehmen / Behörde (Geschäftskunde)

## Rechnungsanschrift

Wir nutzen diese Daten für die Bestellbestätigung und Rechnungsstellung.

Firma oder Behördenbezeichnung:

Abteilung (optional):

---

---

Straße und Hausnummer:

PLZ:

Ort:

---

---

Ihre interne Bestellnummer:

Ihre Umsatzsteuer ID (optional):

Sie können hier eine von Ihren Unternehmen festgelegte interne Bestellnummer (SAP-Nummer etc.) eintragen. Wir werden diese Nummer auf der Rechnung angeben.

---

## Ihre Kontaktdaten

Wir nutzen diese Daten für die Bestellbestätigung und Rechnungsstellung.

Anrede:

Vorname:

Nachname:

---

---

---

E-Mail-Adresse:

Telefonnummer (optional):

---

---

Geburtsdatum (optional):

Geburtsort (optional):

---

---

# Bestellformular Seite 3/3

## Teilnehmerinformationen

Ich werde selbst am Seminar teilnehmen (Kontaktdaten, wie oben angegeben)

Es soll folgende Person am Seminar teilnehmen:

Nur ausfüllen, wenn Sie nicht selbst teilnehmen, sondern eine andere Person.

Anrede:

Vorname:

Nachname:

\_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse:

Telefonnummer (optional):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Geburtsdatum (optional):

Geburtsort (optional):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Zahlungsart:** Rechnung

Für Verbraucher gilt die Widerrufsbelehrung, die Sie unter den anhängenden AGB finden.

Die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Veranstalters (<https://akademie.tuv.com/agb/>) erkenne ich hiermit an.

Ort, Datum

Unterschrift

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Bitte senden Sie uns **alle Seiten** des Formulars via Fax oder E-Mail zu, um das oben genannte Seminar zu bestellen.

**E-Mail:**  
[servicecenter@de.tuv.com](mailto:servicecenter@de.tuv.com)

**Tel.:** 0800 135 355 77

**Fax:** 0800 8484044