

Vertriebslehrgang

Erfolgreiche Neukunden-Akquise



Eine Veranstaltung der Verbandsakademie
des Verband Druck Medien Österreich



Konsequente Marktbearbeitung und erfolgreiche Neukunden-Akquise

Die einzige Vertriebs-Weiterbildung, die speziell auf die Druck- und Medienbranche ausgerichtet ist.

INHALTE

- Was bedeutet konsequente Markt-Bearbeitung und Neukunden-Gewinnung im hektischen betrieblichen Alltag? Wie geht das konkret?
- Der Kunde das unbekannte Wesen. Kunden wirklich erkennen und ernst nehmen.
- Stammkunden-Pflege: was brauchen Ihre Bestandskunden damit sie bleiben?
- Was muss ich vom Markt und den Kunden meines Kunden tiefer verstehen?
- Wie kann ich maximalen Nutzen bieten. Wie sieht dies konkret aus? Was kann ich jetzt in der Krise Sinnvolles für meine Kunden tun?
- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit ich beim Kunden Interesse erwecke?
- Wie und wo finde ich neue Kunden? Wie komme ich an die entscheidenden Gesprächspartner?
- Wie bereite ich mich auf ein Erstgespräch vor?
- Wie gestalte ich nach dem Erstkontakt das weitere Vorgehen?
- Wie müssen Verkaufsdienst/Auftragsbearbeitung und Verkaufsaußendienst professionell zusammenarbeiten?
- Wie organisiere ich mich für wirksame Marktbearbeitung und Neukunden-Gewinnung?
- Die Does und Dont's in der Neukunden-Akquise und in der Marktbearbeitung.

ABLAUF

1.Tag:

Sie erarbeiten einen wirksamen Prozess für die Marktbearbeitung und Neukunden-Gewinnung und erkennen die elementaren Voraussetzungen für die Akquise-Arbeit. Dabei unternehmen Sie einen Perspektiven-Wechsel und schauen aus der Sicht des Kunden. So erkennen Sie dessen Herausforderungen in seinen Märkten. Dies vor allem auch in Krisenzeiten.

2.Tag:

In einem Schritt für Schritt-Konzept erarbeiten Sie einen individuellen Leitfaden für Ihre Marktbearbeitung. Ebenso werden die Voraussetzungen für die eigene Selbstorganisation geschaffen, damit die konsequente Marktbearbeitung und gelingende Neukunden-Akquise für Sie in Ihrer Praxis funktioniert.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten eine Einordnung der Neukunden-Gewinnung in den gesamten Prozess der Marktbearbeitung.
- Sie können die wesentlichen Kunden-Bedürfnisse und seine Marktsituation tiefer verstehen und dem Kunden außergewöhnliche Serviceerlebnisse und wertvolle Nutzen anbieten.
- Sie erhalten ein Konzept für Ihre konsequente Marktbearbeitung und Neukunden-Gewinnung. Verständlich. Sinnvoll. Bewältigbar.
- Stärkung Ihrer Souveränität und Glaubwürdigkeit als Verkäufer
- Professionelle Unterstützung, Coaching und kollegialen Austausch für die Praxis.
- Hohe Transferwirksamkeit durch anschließendes Gruppen-Transfer-Coaching per Zoom nach ca. 6-8 Wochen (ca. 1,5 Stunden)

Zielgruppe:

Fachkräfte aus den Bereichen Verkauf und Vertrieb, Key Account

Teilnehmerzahl: maximal 9 Teilnehmende

Dauer: 2 Tage | 09.00 – 17.00 Uhr

plus: 90 Minuten Transfer-Team-Coaching nach 6-8 Wochen

Preis: 1.400,00 € exkl. MwSt. (Ermäßigter Mitgliederpreis)

2.040,00 € exkl. MwSt. (Preis für Nicht-Mitglieder)

Alternative Termine zur Auswahl:

Frühjahr: 18. - 19. März 2024

Herbst: 30. September - 01. Oktober 2024

Frühjahr: 03. - 04. März 2025

Ort: Verband Druck Medien, 1010 Wien



Jürgen Schmidt-Hillebrand

ist systemischer Coach,
Organisationsberater und Mediator
mit den Schwerpunkten
Strategieentwicklung, Servicekultur,
Akquisition und Change-Management.

www.schmidt-hillebrand.de

Alle Details zur Anmeldung finden Sie unter
www.druckmedien.at/verbandsakademie



Impressum

Herausgabe: Verband Druck Medien | Grünangergasse 4, 1010 Wien | +43 1 512 66 09
W www.druckmedien.at | E verband@druckmedien.at

Bildrechte: Freepik, Jurga Graf