



JENSEITS DES MITTELMASSES

Neukundenakquise erfolgreich gestalten

DURCHFÜHRUNGSART ➤ Seminar / Workshop

ZIELGRUPPE ➤ Berater in der Filiale, in der Privat-, Geschäfts-, Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung sowie im Private Banking

DAUER ➤ 1 Tag

TEILNEHMERZAHL ➤ 8–10 Personen

HINWEISE

Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



ZIELE

Die Teilnehmer ...

- ▶ konzentrieren sich auf die richtigen Kunden und gewinnen neue Kunden
- ▶ intensivieren ihre Kundenbeziehungen und ihr Netzwerk
- ▶ steigern ihre Umsatzergebnisse

INHALTE

- ▶ Vier Hürden im Erstkontakt und wie ich ihnen erfolgreich begegne
- ▶ Sich schnell interessant machen: Die erste Kontaktminute optimal gestalten (Elevator Pitch)
- ▶ Die eigene Positionierung im Neukundenkontakt: Die eigene Grundposition definieren
- ▶ Die "richtigen" Neukunden finden und auswählen
- ▶ Herausfinden von Kundenbedürfnissen und Formulierung zu individuellen Mehrwerten
- ▶ Verkauf der eigenen Beratungsleistung: Definition und Bedeutung von USP's
- ▶ Definition der Gelegenheiten, an neue Kunden heranzutreten (z. B. Überleitung, Veranstaltungen, Nutzung von Netzwerken)
- ▶ Ausarbeitung / Anwendung der Hilfsmittel zur Neukundenakquise (z. B. Marketing, Präsentationen, Broschüren, Feedbackkarten, etc.)
- ▶ Abschlusstechniken im "consultative selling" und individuelle Strategien für den erfolgreichen Abschluss finden
- ▶ Feedback beim Kunden einholen und daraus das Empfehlungsmanagement gestalten
- ▶ Praxisbeispiele aus dem Vertriebsalltag der Teilnehmer