

Seminarinhalt: „Grundlagen der Akquisearbeit“

1. Seminartag

Grundlagen der Akquisitionsarbeit

- Warum Akquisition?
- Der neue Verkäufer
- Langfristige Absatzsicherung

Selbstverständnis als Akquisiteur

- Rolle und Rollenverständnis
- Erwartungen, die an Sie gestellt werden, die Sie an sich selbst stellen
- Ihre innere Einstellung
- Umgang mit Misserfolg und Fehlern

Hemmschwellen überwinden

- Keine Angst vor der Akquise
- Motivation durch inneren Dialog

Umgang mit Passivität

- Arten von Passivität
- Passivität überwinden

Unterstützung in der Akquisition durch das Unternehmen

- Einflussfaktoren erfolgreicher Akquisition im Unternehmen
- Unterstützung durch die Führungskraft

2. Seminartag

Im Gespräch überzeugen

- Relationship-Gespräch und Akquise-Gespräch
- Gekonnt argumentieren
- Erfolgreich verhandeln
- Gespräche und Verhandlungen gestalten
- Kompetent auftreten

Verkaufsgespräche: Leistungen optimal präsentieren

- Allgemeine Grundlagen der Präsentation
- Unternehmensleistungen präsentieren
- Mappen, Unterlagen, Produktbroschüren

Einwänden professionell begegnen

- Warum wir Einwände nicht mögen
- Einwände als Chance begreifen
- Fragetechniken in der Einwandbehandlung

Preis-, Volumen- und Konditionsverhandlungen

- Der Preis – Barriere oder Chance
- Strategien für Preisverhandlungen
- Argumentationstechniken im Preisgespräch
- Preiserhöhungen und Preissenkungen
- Umgang mit schwierigen Kunden

Erfolgreich mit Beschwerden umgehen

- Erfolgreich mit Beschwerden umgehen
- Konfliktmanagement