

## 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