

Neukunden gewinnen mit Strategie

– Praxis-Seminar für den Vertrieb hochwertiger technischer Produkte

- › Wie man Unternehmen zum Lieferanten-Wechsel bewegt
- › Kunden des Wettbewerbs systematisch bearbeiten
- › Den „Hürdenlauf“ der Neukunden-Akquise gewinnen

26. und 27. Januar 2016

Ort: Stuttgart, Hamletstr. 11
(VDI-Haus)



Seminarinhalt auf einen Blick

Neukunden gewinnen mit Strategie

– Praxis-Seminar für den Vertrieb hochwertiger technischer Produkte

- › Warum Wettbewerber-Kunden akquirieren?
- › Das „Beuteraster“: Bei welchen Wettbewerbs-Kunden hat Akquise Sinn?
- › Argumente für Wettbewerber-Kunden abseits des üblichen Produktfokus
- › Bedenken und Fragen des Gesprächspartners souverän ausräumen
- › Die Kontakt-Anbahnung professionell vorbereiten
- › Das Erst-Telefonat: Rezept für den „Termin-Macher“
- › Sympathie, Vertrauen und Entscheidungs-Sicherheit aufbauen
- › Das Nachhaltigkeits-Konzept „Menschen – Prozesse – Tools“

Ihr Nutzen

Dieses Praktiker-Vertriebsseminar motiviert und inspiriert, soll **Mut und Selbstvertrauen** geben. Es beantwortet die Frage „Kunden meiner Mitbewerber gewinnen - wie soll das praktisch gehen?“

Das Seminar passt sowohl für erfahrene Vertriebsingenieure als auch für die Newcomer.

- › Diskutieren Sie bekannte, bewährte Methoden und auch neue Ideen mit einem erfahrenen Vertriebscoach
- › Optimieren Sie Ihre Vertriebsarbeit und schaffen im Seminar die Basis für eine konkrete und pragmatische Umsetzung.

Wie Akquise-Profis lukrative Kunden Ihrer Mitbewerber bewegen, das Lager zu wechseln, das erfahren Sie in diesem Seminar.

Personenkreis

Verkaufsberater im Innen- und Außendienst, Projekttechniker, Vertriebsingenieure, Produktmanager

Weitere Seminare finden Sie unter
www.vdi-fortbildung.de



Harald Klein

Zum Thema

Vielleicht sind die Auftragsbücher noch voll – der Vertrieb arbeitet erfolgreich. Das soll auch in Zukunft so bleiben. Doch Konjunkturzyklen gehören zum System. Man muss also gewappnet bleiben.

Es genügt nie, nur ein Angebot abzugeben und darauf zu warten, bis der Auftrag erteilt wird. Speziell bei der **Neukundengewinnung** bedarf es eines langen Atems und einer abgestimmten, strukturierten Vorgehensweise, um erfolgreich zu sein. Einen Wechsel von einem zum anderen Lieferanten vollzieht man schließlich nicht über Nacht.

Dieses Praktiker-Vertriebsseminar motiviert und inspiriert, soll **Mut und Selbstvertrauen** geben. Es beantwortet die Frage „Kunden meiner Mitbewerber gewinnen - wie soll das praktisch gehen?“

Diskutieren Sie **bewährte Methoden** und auch **neue Ideen** mit einem erfahrenen Vertriebscoach. Optimieren Sie Ihre Vertriebsarbeit und schaffen im Seminar die Basis für eine konkrete und pragmatische Umsetzung.

Wie Akquise-Profis lukrative Kunden Ihrer Mitbewerber bewegen, das Lager zu wechseln, das erfahren Sie in diesem Seminar.

Dazu lade ich Sie herzlich ein.

Harald Klein

Ihr Referent

Herr Harald Klein von Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, ist Vertriebsexperte, Berater, Trainer und Coach. Seit fast 30 Jahren ist Vertrieb und Verkauf seine Domäne.

Nach einer technischen Ausbildung und betriebswirtschaftlichem Studium der Absatzwirtschaft war er bei einem internationalen Großunternehmen verantwortlich für den Vertrieb technischer Investitionsgüter und komplexer Dienstleistungen.

Herr Klein berät Unternehmen im BtoB u.a. in den Branchen Maschinenbau, Technischer Handel, Dienstleistung und Automotive.



Seminar-Programm

26. Januar 2016, Beginn 9.00 Uhr

Für Antrieb und innere Stärke sorgen

Warum Wettbewerber-Kunden akquirieren?

- › Wann ist Neukunden-Akquise überhaupt notwendig?
- › Und wann kommt der erste Auftrag?
- › Was ist wichtiger, Schlagkraft oder Schlagzahl?
- › Über veraltete Weisheiten, Irrtümer und falsche Glaubenssätze
- › Benchmark: Wichtige Eigenschaften erfolgreicher „Kundengewinner“

Erfolgsrezepte für Selektion und Timing

Das „Beuteraster“: Bei welchen Wettbewerbs-Kunden hat Akquise Sinn?

- › Das Motto: „nur fischen, wo auch die Fische sind“
- › Beuteraster-Kriterien: erkennen, welche Wettbewerbs-Kunden attraktives Umsatz-Potenzial und hohe Auftrags-Chancen bieten
- › Timing: Kunden-Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt beeinflussen

Wechsel-Motivation aufbauen

Argumente für Wettbewerber-Kunden abseits des üblichen Produktfokus

- › Gute Gründe finden: Warum soll der Kunde des Mitbewerbers wechseln
- › Sich als der „langfristig bessere Partner“ darstellen
- › Welche eigenen Leistungen stehen für nachhaltigen Kunden-Nutzen?
- › Wie kann man im Akquise-Stadium gemeinsam Lösungen entwickeln?

Bedenken und Fragen des Gesprächspartners souverän ausräumen

- › Überzeugende Antworten auf berechtigte Fragen und Einwände:
 - „Habe keine Zeit!“
 - „Wo unterscheiden Sie sich zu Ihrer Konkurrenz?“
 - „Wir sind mit unserem Lieferanten zufrieden!“
 - „Für den Preis bekomme ich beim Wettbewerb etwas Besseres!“

Ende des 1. Seminartags gegen 17.00 Uhr



Seminar-Programm

27. Januar 2016, Beginn 9.00 Uhr

Konsequente Umsetzung ist notwendig

Die Kontakt-Anbahnung professionell vorbereiten

- › Genau wissen, mit wem man verhandelt – Kunden-Kompetenz
- › Konzepte der Terminanbahnung und ihre Tücken
 - Das Vorgespräch
 - Der Brief als Aufhänger
 - Erst-Kontakt per Telefon
 - Auch Absagen und Abwimmel-Taktiken als Chance nutzen

Das Erst-Telefonat: Rezept für den „Termin-Macher“

- › Man nehme ...
 - 1 großes Stück Mut, gespickt mit Überzeugungskraft
 - 1 maßgeschneiderten Aufhänger der Neugier weckt
 - 1 bis 2 überzeugende Gründe für einen Termin
 - 5 bis 7 Stichworte als „roten Faden“ für das Gesprächskonzept
 - 1 Prise elegante Antworten auf ablehnende Fragen und Einwände
 - 1 großzügige Zeitspanne zur Termin-Auswahl
- › Fallbeispiele / Übungen

Sympathie, Vertrauen und Entscheidungs-Sicherheit aufbauen

- › Mit welchen Gesprächs-Elementen baut man Vertrauen auf?
- › Wie öffnen man den Kunden für die eigene Argumentation?
- › Eigene Leistungen als wertvolle Mehrwerte in der täglichen Praxis der Kunden präsentieren

Nachhaltigkeit schaffen

Das Nachhaltigkeits-Konzept „Menschen – Prozesse – Tools“

- › Abteilungen und Funktionen für eine dauerhaft erfolgreiche Umsetzung integrieren und vernetzen
- › Erfolge messen und visualisieren mit dem „Vertriebs-Cockpit“ für den Akquise-Prozess
- › Software-Tools unterstützen die Nachhaltigkeit

Abschluss-Workshop

Erstellung eines Masterplans zur Umsetzung der neuen An- und Einsichten in die Praxis

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

Änderungen am Inhalt und Ablauf des Seminars bleiben vorbehalten.

Informationen

Seminarpreis

Seminarpreis	1.040,00 Euro
Seminarpreis VDI-Mitglieder	980,00 Euro

Im Seminarpreis sind Seminarunterlagen und Verpflegung enthalten (Mittagessen, Pausensnacks, Getränke).

Anmeldung

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart

Telefon 0711 13163-10
Fax 0711 13163-60
E-Mail anmeldung@vdi-stuttgart.de
Internet www.vdi-fortbildung.de

Kontakt Frau Dorothee Fischer

Ihre Anmeldung wird innerhalb von 5 Werktagen bestätigt.

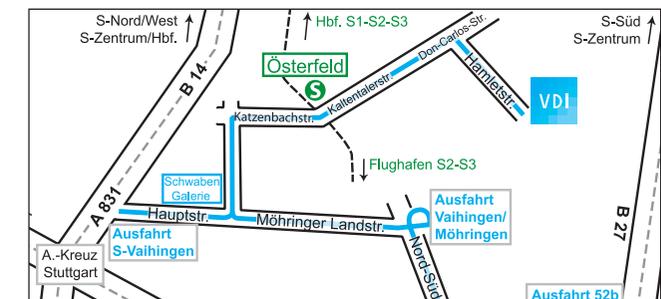
Rechnung

Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig. Die Rechnung wird 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zugesandt.

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- Euro. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen, die der Veranstalter nicht zu vertreten hat, auch kurzfristig, abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht unsererseits nur die Verpflichtung, den bereits gezahlten Seminarpreis zurück zu erstatten.

Ihr Elektrofahrzeug laden Sie am VDI-Haus Stuttgart kostenlos



Das VDI-Haus ist von der S-Bahn, Haltestelle ÖSTERFELD in 5 min. zu Fuß zu erreichen. Die Linien S1,2+3 fahren über Haltestelle S-Hbf, S2+3 fahren zum Flughafen.

Fax: (0711) 1316360

Anmeldung zum Seminar

Neukunden gewinnen mit Strategie

26. und 27. Januar 2016 (Kurs-Nr.: H 16. 50232.01)

Herr/Frau, Titel

Vorname

Name

Firma

Bereich/Abt. Teilnehmer

Ansprechpartner

Straße, Nr./Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte Hotelliste zusenden

Seminarpreis 1.040,00 Euro

VDI-Mitglieder 980,00 Euro

VDI-Mitgliedsnummer

VDI-Haus Stuttgart



Ihre Anmeldemöglichkeiten

per Fax: (0711) 1316360

> per E-Mail: anmeldung@vdi-stuttgart.de

> im Umschlag an:

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart

