

# Verkauf heute: vom Hunter zum Farmer

## SEMINARZIEL

Nicht der gewinnt, der den Kunden erjagt, sondern der, der erreicht, dass der Kunde auf ihn aufmerksam wird. „Wenn wir es schaffen, dass unser Verkauf erst sein Gehirn einschaltet, bevor er losläuft, haben wir gewonnen“ ist das Zitat eines Geschäftsführers der Industrie.

Die wirklich guten Kunden gewinnt man mit einer Strategie aus Marketing und Verkauf. Marketing generiert die richtigen Kontakte, Verkauf macht aus Kontakten Kunden.

## INHALTE

Systematik in der Kontaktgenerierung

Akquise-Techniken effektiv einsetzen

Wie finde ich die richtige Zielgruppe für mein Unternehmen

Wo informiert sich meine Zielgruppe

Was ist für meine Zielgruppe wichtig

Wie kann ich meine Zielgruppe permanent erreichen

Welche Push- und welche Pullstrategien muss ich einsetzen

Mehr Abschlüsse in der Kundengewinnung

Eisbrecher-Techniken für die perfekte Gesprächseröffnung

Effektive Fragetechniken, die den Kunden in den Mittelpunkt stellen und einen Dialog ermöglichen

Produkte auf Kundenbedarfe anbieten

Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen bei der Neukundengewinnung

Nachfass-Telefonate richtig gestalten

Effizient terminieren & abschließen

**Dozent:** Helmut König

**Seminardauer:** 1 Tag