

***Kaltakquise / Neukunden Gewinnung
Der Umgang mit Einwänden
Room Opening / Empfehlungsmanagement***

Werbung wie vor Jahren funktioniert nicht mehr. Haben Sie auch schon für teures Geld Werbung gemacht, um dann frustriert feststellen zu müssen, daß sich überhaupt nichts getan hat? Was ist zu tun?

Wie bekomme ich die Reaktionen die ich benötige um Termine zu vereinbaren, bei denen ich die Vorzüge meiner Produkte/ meiner Dienstleistung vorstellen kann? Wie bleibe ich am Kunden ohne das Gefühl zu erzeugen lästig zu sein? Das Seminar „Neukunden Gewinnung / Kaltakquise“ bringt die richtigen Antworten.

Der erste Kundentermin ist der wichtige Schritt aus dessen Potentiale Sie schöpfen.

Für Unternehmen und Vertriebler, für Selbständige und Existenzgründer heute ist es nach wie vor ein großes Thema Termine für Erstgespräche zu bekommen um aus den Interessenten feste Kunden zu machen.

Die üblichen Mailing-Aktionen, noch so gut gemacht, landen im Papierkorb. Viele Klein- und Mitteständische Unternehmen kennen keinen Weg um aus der beschriebenen Situation auszubrechen.

Sie können zu den Besten Ihrer Branche zählen oder an der Spitze bleiben

Einzigartigkeit erreicht man nur mit außergewöhnlichen Ideen. Wer völlig neue Wege geht, schafft eine „außergewöhnliche Marktpräsenz“ und hebt sich, erfrischend, wohltuend von Mitbewerbern ab.

Sie erfahren:

- Wo die Erfolgsgeheimnisse der Kaltakquise liegen
- Wie Kaltakquise emotional funktioniert
- Unschlagbar und gut gelaunt werden Sie erfolgreich Einfluss nehmen
- Mit tollen Ideen andere Unternehmer auf sich aufmerksam machen
- Wie Sie die dreidimensionale Akquise, humorvoll, zu Ihrem Nutzen einsetzen



Diese Kunstgriffe eignen sich für

- alle aktiven Unternehmerinnen und Unternehmer, die sehr praktische Tipps für den sofortigen Erfolg beim ersten Kundenkontakt haben möchten und sich von anderen Wettbewerbern abheben wollen.
- Neugründer, die theoretisches Marketingwissen berücksichtigen und doch als Praktiker von Anfang an gut ankommen und interessant wirken wollen.
- jeden, der das Ohr am Kunden hat, der seine Kunden nicht aus den Augen verliert, sie bestens bedient und damit sie langfristig halten möchte.
- Jeden der kein Smalltalk beginnen kann.
-

Einige Tage danach folgt für die Teilnehmer ein Einzel-Coaching.

Wann ?

Für das 1-tägige Seminar haben wir folgende Termine zur Auswahl:

NKGW 0412	Samstag	28. April	2012	14.30 - 18.30 h

Wo ?

In den Räumen der Synapse, in Stuttgart-Weilimdorf (Industriegebiet / Businesspark)

Sie erreichen uns:

- mit der S – Bahn (S 6) Haltestelle **Weilimdorf**

Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Anfahrtsskizze.

Seminargebühr € 125,- Inklusiv Coaching.

Sehen wir uns?

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Seminarleiter

Riyadh el Arif