

Strategisch neue Kunden gewinnen

Ziele einfacher stellen

In dem neuen ifsm-Seminar von Klaus Kissel lernen die Teilnehmer ein Konzept kennen, um mit System Neukunden im B2B-Bereich zu gewinnen. Außerdem üben sie, Verkäufer hierbei zu coachen. Neukunden im B2B-Bereich gewinnen - diese Aufgabe zu meistern, fällt Verkäufern oft schwer. Denn in der Regel haben die Unternehmen schon Dienstleister und Lieferanten, mit denen sie meist seit Jahren kooperieren. Entsprechend stark ist die Beziehung zu ihnen. Und entsprechend schwer ist es für „New-Comer“, mit ihnen ins Geschäft zu kommen - zumindest wenn sie nicht taktisch und strategisch klug vorgehen und den erforderlichen langen Atem beweisen.



Wie die Neukunden-Akquise im B2B-Bereich gelingt, um dieses Thema geht es, in dem Seminar „Strategisch neue Kunden gewinnen“, das das ifsm Institut für Salesmanagement, Urbar (bei Koblenz), am 06./07. Oktober erstmals als offenes Seminar durchführt. Das zweitägige Seminar ist für Geschäftsführer und Führungskräfte im Vertrieb konzipiert. Auch Vertriebsberater und -coaches sind willkommen. Sie erfahren, wie Unternehmen sich Schritt für Schritt bei ihren Zielkunden als attraktive Partner profilieren können, so dass diese mit ihnen eine Geschäftsbeziehung eingehen.

Vorgestellt wird den Teilnehmern in dem Seminar unter anderem das PAIDAAS-Modell zur Neukundengewinnung - eine Weiterentwicklung des bekannten AIDA-Modells, speziell für Unternehmen in stark umkämpften Märkten, in denen mehrere oder viele Anbieter mit relativ vergleichbaren Leistungen oder Produkten, um die Gunst der Unter-

nehmen buhlen. Die Teilnehmer erfahren in dem Seminar unter anderem, wie sie - mit Verkäufern - die erfolgversprechenden Zielkunden identifizieren; des Weiteren, wie sie (mit den Verkäufern) einen Maßnahmenplan entwerfen, um mit diesen Noch-nicht-Kunden zunächst in Kontakt zu kommen und dann eine Geschäftsbeziehung zu ihnen auf- und auszubauen. Intensiv wird in dem Seminar auch erörtert, wie es gelingt, kundenspezifische Argumentationsketten zu entwerfen, die die Zielkunden zur Überzeugung gelangen lassen „Dieses Produkt bietet mir einen sehr großen Nutzen“ und „Das ist für mich der richtige Partner“.

Einen weiteren Seminar-Schwerpunkt bildet das Thema „Coachen von Mitarbeitern“ bei der Akquise von Neukunden. Die teilnehmenden Führungskräfte und Berater werden mit zahlreichen Coaching-Tools vertraut gemacht, um Vertriebsmitarbeitern die nötige Unterstützung im Vertriebsalltag zu gewähren - sei es bei „Kalt-Anrufen“ bei Nicht-Kunden, beim Vorbereiten von Erstbesuchen

oder beim Entwickeln von Strategien, um die Zielkunden Schritt für Schritt für sich selbst oder das eigene Unternehmen zu begeistern.

Die Teilnahme an dem Seminar am 06./07. Oktober in Urbar (bei Koblenz) kostet 1.250 Euro (plus MwSt.).

Es wird von ifsm-Geschäftsführer Klaus Kissel geleitet, der auch das Buch „Sales Coaching: Wirksam führen im Vertrieb“ schrieb.

Nähere Infos über das Seminar „Strategisch neue Kunden gewinnen“ erhalten Interessierte beim ifsm Institut für Salesmanagement:

Tel.: 0261/9623641

info@ifsm-online.com

<http://www.ifsm-online.de>.

Auf Wunsch führt ifsm das Seminar auch firmenintern durch.