

# HYBRIDAKQUISE

## Strategische Neukundengewinnung ohne Herzklopfen!



## LIVE-ONLINE-TRAINING

# HYBRIDAKQUISE

## Online kontakten -> Offline abschließen

### Mindestens 35% mehr Erfolg in der Neukundengewinnung durch die neue Online-Offline-Strategie

Sie sind vertrieblich gut aufgestellt, überzeugen beim Kunden auf ganzer Linie, aber manchmal fällt Ihnen der Erstkontakt zum Neukunden schwer?

Nicht einmal 20% der Mitarbeiter im Vertrieb gehen gerne aktiv den ersten Schritt zum Neukunden.

Welches Potential ergibt sich für Sie, wenn Sie gezielt Ihre Wunschkunden für sich auswählen, mit wenig Aufwand und ohne Scheu den Erstkontakt herstellen und dann professionell zum Abschluss kommen?

In unserem Training gehen wir auf Sie und Ihre Zielkunden ein und erarbeiten Ihren persönlichen Leitfaden zur Neukundenansprache. Über gezielte Methoden und Techniken verknüpfen Sie die aktuellsten Social-Media-Tools mit den neuesten Erkenntnissen der direkten Kundengewinnung.

Sie werden noch im Training Ihre Erfolgsquote messbar und nachhaltig erhöhen und können das Erlernte unmittelbar in Ihre Praxis umsetzen.

## Ihre Themen

### Sie wollen mehr Umsatz und Ertrag

- Sie wollen die Marge Ihrer Aufträge verbessern
- Sie möchten neue Kunden generieren
- Sie wollen expandieren, Ihre Marktanteile ausbauen

### Sie suchen einen zuverlässigen Weg, neue Kontakte zu generieren

- Sie suchen noch Ihre optimalen Ansprache für Neukunden
- Der Kaltakquise-Anruf gehört nicht zu Ihren Lieblingsaufgaben
- Ihre Aktivitäten im Social-Media bringen nicht den gewünschten Erfolg

### Ihr Kunde ist interessiert, erteilt aber keinen Auftrag

- Sie haben ein top Angebot vorgelegt, aber der Kunde zögert
- Der Kunde sagt, Sie sind zu teuer
- Der Kunde traut sich nicht, den Lieferanten zu wechseln

## Ihr Training

### Neukundengewinnung

- Sie lernen Ihre Wunschkunden nach klaren Kriterien zu identifizieren
- Wir erstellen gemeinsam Ihren Maßnahmenplan und Sie trainieren konkrete Wege für Ihre Kundenansprache
- Sie lernen mit Einwänden umzugehen

### Abschluss

- Erkennen Sie Kaufsignale Ihrer Kunden
- Schaffen Sie Verbindlichkeit
- Erarbeiten Sie Techniken für den sicheren Abschluss

## Ihre Ergebnisse

### Nach Abschluss des Trainings

- sind Sie in der Lage, Ihre Wunschkunden klar zu benennen und die richtigen Ansprechpartner zu erreichen.
- haben Sie Ihren persönlichen Leitfaden zur Kundenansprache erarbeitet und trainiert, um mit den richtigen Entscheidern im Gespräch zu sein.
- überzeugen Sie durch spezielle Fragetechniken Ihr Gegenüber von Ihrer Kompetenz und sorgen für den Wunsch nach Zusammenarbeit.
- erkennen Sie die Kaufsignale Ihres Gegenübers und erhalten schnellere und verbindliche Abschlüsse.
- genießen Sie den Erfolg Ihrer Arbeit.

## Ihre Vorbereitung

Sie erhalten zwei Wochen vor Trainingsstart spezielle Unterlagen zur Trainingsvorbereitung. Anhand gezielter Fragen zu Ihrer Ist-Situation sowie Ihren persönlichen Zielen und Erwartungen können Sie sich optimal auf das Training vorbereiten.

Der Trainer geht individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.

## Tagungsort

Online im Zoom-Video-Call  
Achtung, echtes Live-Video-Training im Dialog.  
(Kein Webinar Frontalunterricht!)

## Termine & Zeiten

4 x Halbtages-Training  
17.11. / 24.11. / 01.12. / 08.12.2020  
09.00 - 12.00 inkl. Pause

## Ihre Investition

890,- EUR pro Teilnehmer  
zzgl. 16% MwSt.

## Förderfähig

- ✓ bis zu 445,- Euro Zuschuss pro Teilnehmer (auch für Unternehmen) über Bildungsscheck NRW  
-> Sprechen Sie uns an!

## Geld-Zurück-Garantie

- ✓ Sollten Sie mit unserer Leistung nicht zufrieden sein, so können Sie nach dem ersten Tag aussteigen und erhalten Ihr Geld zurück.

## Inbegriffen sind

- Trainingsvorbereitung
- 4 Intensivtrainingstage online im Videocall
- Mail-Impulse als Text, Audio- und Videoclip
- Trainingsdokumentation
- Trainingszertifikat

## Anmeldung

SH-Trainings  
Cheruskerstraße 8  
D-47441 Moers

www.svenhaferkamp.com  
anmeldung@svenhaferkamp.com  
Tel.: +49 2841 78 18 636

**Ihre Trainer****Sven Haferkamp**

Nach dem BWL Studium sammelte Sven Haferkamp 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb, Verkauf und Mitarbeiterführung. Als Unternehmer lag sein Schwerpunkt im Verkauf von Investitionsgütern im mittelständischen B2B.

Der Hochschulzertifizierte Trainer gibt Trainings rund um das Thema Kundenkommunikation. Seine Themen sind: Verhandlungs-, Verkaufs- und Akquise-techniken.

Die Verbindung von Lernfreude und Lern-effizienz sind für Sven Haferkamp die Schlüssel für Ihr erfolgreiches Training.

**Sven Mölleken**

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in leitenden Positionen und im direkten Kontakt mit Kunden ist Sven Mölleken ein gefragter Experte auf den Gebieten Vertrieb, Motivation und Führung.

Der Systemische Trainer und Coach (ECA) ist sowohl in der Industrie, im Handel, als auch im Finanz-Sektor zuhause.

In seinen Trainings bringt Sven Mölleken Ihr Team dazu, ihre Hemmschwellen zu überwinden, er motiviert Ihre Mitarbeiter und führt Sie, durch speziell auf Sie zugeschnittene Trainingsmethoden, zum Erfolg.

**Motivation**

***"Der beste Zeitpunkt einen Baum zu pflanzen war vor 20 Jahren.  
Der zweitbeste ist heute!"***