

HYBRIDAKQUISE MENTORING



Strategische Neukundengewinnung

HYBRIDAKQUISE

Strategische Neukundengewinnung

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

Der Themenüberblick

- Die digitale Visitenkarte - Die Basis für Ihre Akquise
- Wunschkunden nach klaren Kriterien identifizieren und kontaktieren
- Die schnelle Kundenansprache
 - Social-Media - klassisch
 - Social-Media Turbo - Video Prospecting
 - Das strukturierte Telefonat (inkl. Fragenschlüssel)
- Der Umgang mit Einwänden
- Verbindlichkeit im 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 Entscheidern auf Augenhöhe im Gespräch zu sein.
- überzeugen Sie durch spezielle Fragetechniken Ihr Gegenüber von Ihrer Kompetenz und sorgen für den Wunsch nach Zusammenarbeit.
- genießen Sie den Erfolg Ihrer Arbeit.

Ihre Vorbereitung

Sie erhalten vor dem 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.

Wir gehen individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.

Kunden- erfolge

„Ich bin froh, für mein Team einen Trainingspartner gefunden zu haben der uns und unsere Kunden versteht! Mit klaren, sofort umsetzbaren Schritten konnten wir im Bereich und Verkauf und Neukundenakquise sofort in die Umsetzung gehen.“



Gunda Frey

Geschäftsführung
Freymuth Akademie

„Das Hybridakquise Training war für mich ein echter Glücksfall! Die beiden Svens waren stets auf Augenhöhe und haben die Inhalte kompetent und praxisnah vermittelt!“



Stephan Flören

Mediadesigner
LichtUnit GmbH

„Unser Online Training mit Sven Haferkamp zu Sales-Strategien und Neukundengewinnung war für uns ein echter Gewinn: Kompetent, konkret, mit vielen hilfreichen Praxis-Tools und einer Menge Spaß.“

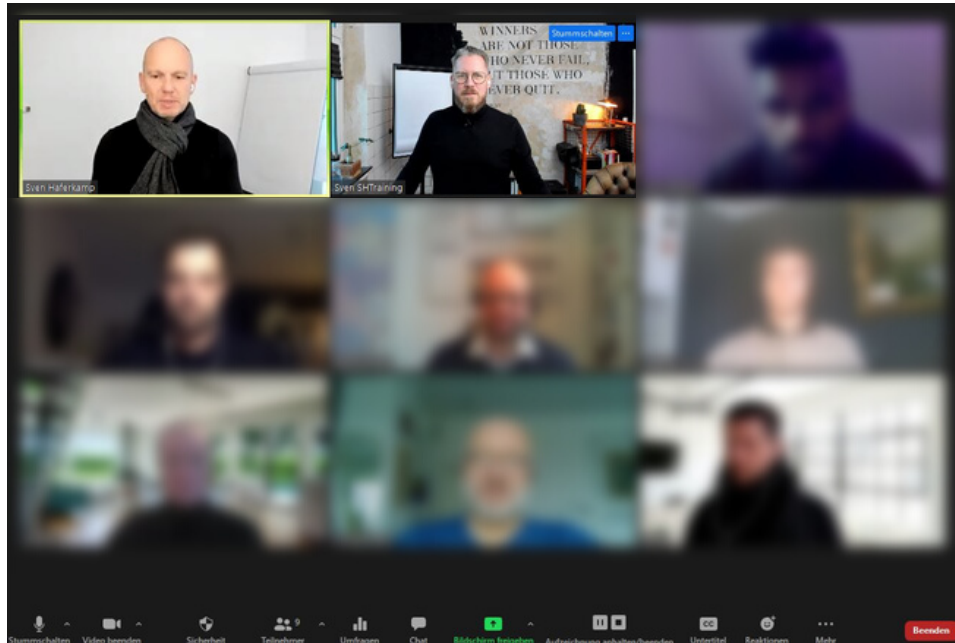


Johanna Bormann

Geschäftsführerin
Sponsorplan GmbH

Durchführung

Online im Zoom-Video-Call
Echtes Live-Video-Training im Dialog.

**Termine & Zeiten**

Vier Wochen Intensiv-Mentoring
4 Online Live Sessions + Zugang zur Lernplattform
Jeweils von 09.00 - 12.30 inkl. Pause

Nächster Start: <https://svenhaferkamp.com/termine/>

Ihre Investition

1.490.- EUR pro Teilnehmer zzgl.
19% MwSt.

Förderfähig

✓ bis zu 500,- 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 Intensivtrainings-Sessions online im Videocall
- Mail-Impulse als Text, Audio- und Videoclip
- Trainingsdokumentation
- Trainingszertifikat

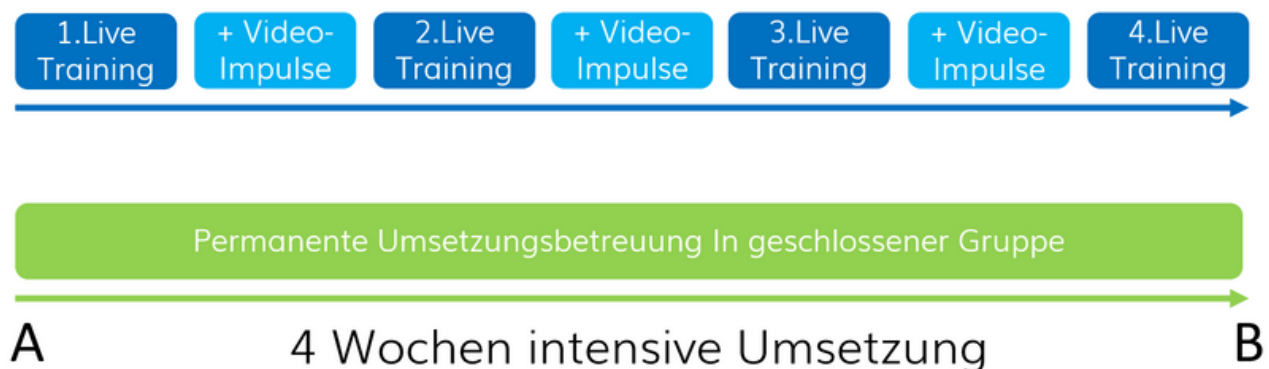
Anmeldung

SHTrainings
Cheruserstraße 8
D-47441 Moers

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

HYBRIDAKQUISE MENTORING

- Modul 1** Bring deine Profile auf den Punkt
- Modul 2** Richtig und zeitsparend netzwerken
- Modul 3** Videoprospecting I
- Modul 4** Videoprospecting II
- Modul 5** So wirst du gesehen - jetzt gibt es Reichweite
- Modul 6** Gesprächsleitfaden
- Modul 7** Tools, Tipps & Tricks



[→ zur Anmeldung](#)

Ihre Trainer

Sven Haferkamp

Ich bin studierter BWLER und habe schon während meines Studiums im Verkauf arbeiten dürfen. Im Einzelhandel, im Großhandel, in der internationalen Distribution. 2001 habe ich mein erstes Unternehmen gegründet in dem ich heute auch noch Teilhaber bin. Aus der Praxis für die Praxis. Aus dem Training in die Umsetzung. Das schätzen unsere Kunden an meinen Kollegen und mir.

Meine Vita

- Dipl. Betriebswirt
- Hochschulzertifizierter Trainer
- Kaufmann und Trainer aus Überzeugung
- Seit 20 Jahren im Vertrieb und unternehmerisch tätig.

**Sven Mölleken**

Meine Kunden schätzen mich dafür, dass ich als Trainer und Coach ihre Teams und Mitarbeiter mit Systematik, Freude und Verstand zu mehr Neukunden bringe. Im Herzen des Ruhrgebiets bin ich geboren und dort lebe ich. Wir tragen hier das Herz auf der Zunge und ich liebe den teils etwas derben Humor. Wenn es darauf ankommt, rede ich Tacheles. Das ist keine Fremdsprache, sondern Klartext.

Meine Vita

- Trainer für Neukundengewinnung
- zertifizierter Systemischer Trainer
- zertifizierter Coach nach ECA-Standard
- Dipl. Betriebswirt und Kaufmann
- Seit 25 Jahren im Vertrieb zuhause und als Unternehmer tätig.



Motivation

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