

Zielsetzung	In dieser Weiterbildung lernen Sie verschiedene Möglichkeiten der Kundenakquisition kennen. Sie erfahren, wie Sie einen Neukunden beim telefonischen Erstkontakt ansprechen können, damit er sich für ein persönliches Gespräch mit Ihnen interessiert. Verkaufsgespräche mit Neukunden können Sie so führen, dass Sie kompetent und glaubwürdig wirken und den Kundennutzen sichtbar machen. Kundeneinwände können Sie souverän und sicher meistern. Darüber hinaus erkennen Sie Interessenssignale und können zum richtigen Zeitpunkt den Abschluss einleiten.
Kursinhalt	<p>Akquisitionsplan</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aufbau eines realistischen Aktionsplans mit Prioritäten und Zielen ■ Akquisitionsarten und deren Anwendung im Berufsalltag ■ Attraktive Möglichkeiten der Adressgewinnung <p>Telefonischer Erstkontakt</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausarbeitung eines Telefonleitfadens ■ Die richtige Ansprechperson ans Telefon bekommen ■ Nutzenorientierung am Telefon ■ Einwände und Vorwände am Telefon beseitigen ■ Mit geschickten Fragen zum Termin <p>Im persönlichen Kundenkontakt</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Der erste Eindruck ■ Begrüssung, Small Talk, Überleitung ins Verkaufsgespräch ■ Bedarf evaluieren und festhalten ■ Attraktive Produktvorstellung und -präsentation ■ Verkauf abschliessen <p>Persönlichen Akquisefall bearbeiten</p>
Vorbereitung	Bringen Sie einen aktuellen Fall oder eine aktuelle Herausforderung mit in den Kurs
Zielgruppe	Kundenberater/innen und Führungskräfte, die aktiv Neukunden gewinnen können.
Daten	<p>Mittwoch, 10. April 2019 in Dietikon</p> <p>Mittwoch, 11. September 2019 in Rickenbach</p>
Zeit	09.00 – 16.30 h
Referent	Roman Kuster
Kurskosten	<p>CHF 550 Allpura-Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial</p> <p>CHF 690 Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial</p>
Gruppengrösse	8 bis 15 Personen
Anmeldeschluss	<p>Mittwoch, 13. März 2019</p> <p>Mittwoch, 14. August 2019</p>