

## Kaltakquise mit Strategie

Mit strategischer Planung kann man neue Kunden suchen und finden, um sie dann mit überraschenden Mitteln zu gewinnen. Denn um zu mehr Verkaufserfolg zu kommen, macht es keinen Sinn auf Kunden zu warten; Kunden müssen akquiriert werden. Doch der Erstkontakt, die so genannte Kaltakquise, fordert einen fünf bis sieben mal höheren Aufwand als die Stammkundenbetreuung. Deshalb ist es sinnvoll, bereits schon in der Vorbereitung strategisch und systematisch vorzugehen.

### Zielsetzung:

In diesem Praxis-Workshop werden die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kaltakquise mit dem Dreier-Schritt "Brief-Telefon-Besuch" geschaffen. Die Teilnehmer/-innen erfahren, wie sie so durch systematisches Selektieren der Zielkunden aus Erstkontakten zählbare Aufträge generieren. Gerade auch bei Top-Entscheidern überwinden Sie Ihre inneren Barrieren und gelangen so zu einer höheren Wertschöpfung.

### Zielgruppe:

Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter/-innen, Verkaufsleiter/-innen

### Inhalte des Seminars:

- Zielkunden für die Kaltakquise suchen und systematisch selektieren
- Vorbereitung für die erste Kontaktaufnahme optimieren
- Briefe so formulieren, dass die Erfolgsquote über 20 % liegt
- Mit den Entscheidern effizient telefonieren
- Auf Augenhöhe verhandeln
- Selbstbewusst zum Ansprechpartner durchdringen
- Das Vorzimmer überwinden und zum Erfolg einbinden
- Eigenen Nutzen, Mehrnutzen, Mehrwerte in die Kunden-Problem-Analyse einbinden
- Anleitungen zur direkten Umsetzung

### Teilnehmeranzahl:

max. 16 Teilnehmer/-innen

### Dozent:

Bernd Sehnert  
Vertriebs-, Kommunikationstrainer und Coach

### Anmeldung und Auskünfte:

Andre Reinisch  
Telefon: +49 521 554-125  
Telefax: +49 521 554-5125  
E-Mail: [andre.reinisch@ihk-akademie.de](mailto:andre.reinisch@ihk-akademie.de)

**Fördermöglichkeiten und deren Voraussetzungen**  
unter [www.bildungsscheck.nrw.de](http://www.bildungsscheck.nrw.de) oder  
[www.bildungspraemie.info](http://www.bildungspraemie.info)

### Datum:

Di., 05.06.2012  
09:00 - 17:00 Uhr,  
8 Ustd. à 45 Min.

### Veranstaltungsort:

IHK-Akademie Ostwestfalen  
Elsa-Brändström-Str. 1 - 3  
33602 Bielefeld

### Teilnahmeentgelt:

180,00 € (umsatzsteuerfrei)  
inkl. Tagungsgetränke und Seminarunterlagen