

## Neue Kunden gewinnen

**Sagen Sie Ihrem Kunden nicht, wie gut Ihre Produkte sind, sagen Sie ihm, wie gut er sein wird, wenn er Ihr Produkt nutzt.**  
**Henry Ford**

### Zielsetzung

Sie wollen neue Kunden ansprechen und für Ihr Angebot interessieren.

Sie wollen selbstbewusst auftreten, Vertrauen aufbauen und diese potentiellen Kunden überzeugen.

Sie wollen in der Kaltakquise erfolgreich sein.

### Zielgruppe

Vertriebler, die Ihre Kundengewinnung verbessern wollen.

### Inhalt

In der Kundenakquise sprechen Sie von Mensch zu Mensch. Diesem Menschen gilt es stets positiv zu begegnen. Erst dann beginnen Sie mit dem geschäftlichen Teil.

Die Erfolgsfaktoren für Ihre Kundengewinnung und Kundenbindung sind: Sie verstehen Ihre Kunden. Und Sie befriedigen die Kunden-Bedürfnisse. Punkt.

Ihre Herausforderung dabei ist, dass Sie den Kundenwunsch und Ihre eigenen Bedürfnisse *gleichzeitig* berücksichtigen.

#### Wichtige Lernfelder sind:

- Positive Grundeinstellung
- Nutzenargumentation für den Kunden
- Erst verstehen, dann verstanden werden
- Zuhören, um zu verstehen
- Vertrauen
- Gewinn-Gewinn als einzige Lösung
- Bewusste Körpersprache
- Romeo-und-Julia-Prinzip
- Verhandlungsführung und Einwandbehandlung

### Methodik

Wir schneiden unsere Trainings auf Ihre Bedürfnisse zu: Die Methodik und genauen Inhalte sprechen wir mit Ihnen ab. Dabei erhält Ihr Transfer in den Arbeitsalltag ein besonderes Gewicht. Sie erhalten konkrete Hilfsmittel (Gesprächsleitfaden, Checklisten), die Sie nach dem Training in der Praxis immer wieder nutzen.

Der Trainer arbeitet mit Ihren konkreten Zielsetzungen und Erwartungen. Sie bringen eigene Fälle bzw. Themen ein. Sie reflektieren und erkennen eigene Motive, vergleichen Selbst- und Fremdbild und genießen Ihre persönlichen Aha-Momente.

Je nach Auftrag vermittelt Ihnen der Trainer Theorie (Gewinn-Gewinn Konzept, Nutzenargumentation, Diamanten Modell), und Sie üben diese Ansätze in Rollenspielen interaktiv. Das Training ist also erfahrungsorientiert; d. h. Sie erleben ihr eigenes Verhalten und dessen Konsequenzen sehr intensiv. Nun können Sie neue Gewohnheiten entwickeln.