

Akquise & Kundenbindung - neue Kontakte aufbauen und pflegen

Überblick

Finden und überzeugen Sie die Kunden, die Sie schon immer haben wollten. Gestalten Sie langfristige und ertragreiche Kundenbeziehungen und erkennen Sie neue Möglichkeiten für Ihren unternehmerischen Erfolg. Nach diesem Training sind Sie in der Lage, Zielgruppen und deren Bedürfnisse klar zu definieren. Sie lernen moderne Wege zur Neukundengewinnung kennen und nutzen erfolgreiche Techniken zielgruppenspezifischer Kommunikation. Darüberhinaus lernen Sie Akquisitionsstrategien zu entwickeln und wie diese für eine erfolgreiche Kontaktaufnahme einzusetzen sind.



Dauer:
2 Tage



Preis:
unverb. Anfrage

Kursinhalt

Die persönlichen Eigenschaften des Akquisiteurs

Auswahl und Eigenschaften der Zielgruppe

Zielorientierte Vorbereitung auf den Kundenkontakt

Möglichkeiten der Kontaktherstellung

Was ist bei der persönlichen Kontaktaufnahme wichtig?

Voraussetzungen

keine

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter aus allen Bereichen

Com training and services in Darmstadt AWMa GmbH & Co KG

Alsfelder Straße 11

64289 Darmstadt

Phone: +49 61 51 3 50 76 28

Email: com@awma.de

