

Proactive Akquisition

Systematischer Aufbau der Kundenansprache zur Erreichung eines Jahresziels

Zielgruppe

Um optimale Ergebnisse zu erzielen, sollten neben Account Managern auch Verantwortliche für Business Development und Marketing teilnehmen.

Lernziele

Die Teilnehmer lernen die Metrik für die Erreichung eines Jahresziels kennen. Daraus werden individuelle Kennzahlen erarbeitet, anhand derer der Fortschritt der Arbeit kontinuierlich verfolgt werden kann. Die Teilnehmer gewinnen dadurch Sicherheit bei der kontinuierlichen Verfolgung von Zielen und lernen praxisbezogene Methoden für die proaktive Identifikation von neuen Verkaufschancen kennen. In kleinen Gruppen erarbeiten die Teilnehmer eine praxisbezogene Vorgehensweise für geplante Akquisitionen bei Neu- und Bestandskunden, bereiten diese vor und führen den Erstkontakt direkt aus dem Workshop heraus durch.

Workshop-Inhalte

- Metrik für die Erreichung eines Jahresziels
- Die Akquise und der eigene aktuelle Kommunikations-Mix
- Eigene Stärken kennenlernen
- Erkennen von Nutzenpotentialen aus Sicht des Kunden
- Entwickeln eines eigenen „Nutzenportfolios“
- Up Selling
- Cross Selling
- Recherche und benötigte Informationen
- Zielkunden / Zielprojekte
- Zielperson und Kontaktstrategie
- Kommunikation: brieflich, telefonisch, in sozialen Netzwerken
- Identifikation und Ansprache des „Buying Centers“ des Kunden
- Vermeidung und Behandlung von Einwänden
- Script
- Umfassende Vorbereitung der Akquisition
- Besuche vor- und nachbereiten
- Umsetzen der Erkenntnisse auf die ausgewählten Zielkunden der Teilnehmer

Dauer

Der 2-zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 08:30 Uhr, endet am ersten Tag um 18:00 Uhr und am zweiten Tag um 17:00 Uhr. Ein follow up findet 2 bis 3 Monate nach dem Workshop statt.

Vorbereitung der Teilnehmer

Die Teilnehmer wählen je 2 eigene Zielkunden zur Bearbeitung im Workshop aus. Die Teilnehmer wenden das Gelernte im Workshop direkt auf die ausgewählten Zielkunden an.

Workshop-Leitung

Der Workshop wird durch Thomas Zimmerli durchgeführt.

Thomas Zimmerli ist als CMC (Certified Management Consultant) zertifiziert, arbeitet selber erfolgreich im Verkauf und verfügt über langjährige Erfahrung im Gebrauch der Methode. Mehr als 3000 Personen haben bisher an seinen Programmen teilgenommen. Unter Anwendung seiner Methodik wurden substantielle Verkaufsprojekte z.B. die Neat (Nationale Alpentransversale durch den Gotthard) oder die Fassade der Fifa in Zürich und viele andere in vielen Branchen gewonnen. Alle im Workshop ausgetauschten Informationen sind vertraulich und liegen bei uns nur in verschlüsselter Form vor.

Das Beraterprofil finden Sie hier:

http://www.zimmerli-consulting.com/fileadmin/frei/Beraterprofil_D_Thomas_Zimmerli.pdf