



Proactive Akquisition

Systematischer Aufbau des Projekttrichters

Zielgruppe

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

Lernziele

Die Teilnehmer lernen praxisbezogene Methoden für die Identifikation von neuen Verkaufschancen kennen. In kleinen Gruppen erarbeiten die Teilnehmer eine praxisbezogene Vorgehensweise für geplante Akquisitionen, bereiten diese vor und führen die Akquisition direkt aus dem Workshop durch.

Workshop-Inhalte

- Erkennen von Nutzenpotentialen aus Sicht des Kunden
- Entwickeln eines eigenen „Nutzenportfolios“
- Identifikation und Ansprache des „Buying-Centers“ des Kunden
- Umfassende Vorbereitung der Akquisition
- Umsetzen der Erkenntnisse auf die ausgewählten Zielkunden der Teilnehmer

Dauer

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8:30 Uhr, endet am ersten Tag um 19:00 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 eigene Zielkunden zur Bearbeitung im Workshop aus. Die Teilnehmer wenden das Gelernte im Workshop direkt auf die ausgewählten Zielkunden an.

Workshop-Leitung

Unsere Berater arbeiten selber erfolgreich im Verkauf und verfügen über mehrjährige Erfahrung im Gebrauch der Methode. Alle ausgetauschten Informationen sind vertraulich.