



## „Die Persönlichkeit in der Akquisition“ ein 2 Tage-Workshop

- Zielsetzung** Neue (Verkaufs-) Potenziale anhand von Einstellungen, Verhalten und unterstützender Instrumente erschließen; konkrete (Verkaufs-) Maßnahmen und Vorgehensweisen ableiten. Das persönliche Profil für die Akquise entwickeln.
- Teilnehmer** Am Thema „Erfolgreich verkaufen“ interessierte Personen, insbesondere Selbständige, Vertriebsmitarbeiter(-innen) und Existenzgründer (-innen), die **erklärungsbedürftige Dienstleistungen und Produkte** vermarkten.
- Termine** 24.-25.02.2011  
28.-29.04.2011  
01.-02.09.2011
- Preis** € 385,00; Für TN der H.E.I € 75,00 € + 3 H.E.I.- Schecks (je 50 €) Sie erhalten ein umfangreiches Handout und Pausengetränke
- Ablauf:**
1. Kennenlernphase
    - Vorstellungsrunde
    - Teilnehmererwartungen - Verabredungen
  2. Rahmen abstecken
    - „Erfolg“ in der Akquisition
    - Akquisition als ganzheitliches Handeln
    - Verkaufspsychologie
    - Akquisitionsmethodik
  3. Ansatzpunkte zur Steigerung des Verkaufserfolges
    - Einstellungen
    - Verhalten
    - Instrumente/Tools
  4. Das persönliche Akquisitionsprofil
    - Stärken und Schwächen erkennen
    - Profil gewinnen
    - Kundenkontakt (zur Terminierung eines Gesprächs)
    - Kundengesprächsvorbereitung
    - Kundengespräch  
heikle Situationen – Einwandbehandlung u.ä.
    - Kundenauftragsabwicklung (Auswertung/  
Kundenbindung)
  5. Feedback / Integration
-