

Webinar: Hurra – es ist ein Neukunde!

Wie man mit Vorbereitung ans Ziel kommt

Wie oft fahren Sie auf die Autobahn auf Richtung Urlaub und haben keine Ahnung, WOHIN sie fahren möchten und wo sie nächtigen? Zumeist hat man zumindest einen bestimmten Ort im Sinn und weiß, ob man eher der Camper-Typ oder ein Luxushotelfreund ist. Ähnlich verhält es sich, wenn man neue Kunden für seine Produkte oder Dienstleistungen begeistern möchte. Für die erfolgreiche Akquise braucht es eine strukturierte Vorbereitung.

Teil der Wachstumsstrategien eines Unternehmens ist die Neukundengewinnung, und diese beginnt nicht beim Erstkontakt, sondern ein paar Schritte vorher.

Dieser Workshop bietet genau diese Schritt-für-Schritt-Anleitung, die Sie perfekt auf die erfolgreiche Realisierung vorbereitet!

1. Klare Akquiseziele formulieren
2. Profiling des Neukunden
3. Message platzieren



© LINSE2

Ihre Vortragende

Key Account Manager und Sales Controller waren die Stationen vor der Gründung ihrer eigenen Unternehmen – Unverblümt Consulting und Coccodrillo Indoorspielplatz für Kinder. Heute ist Mag.(FH) Manuela Renner dort für den Vertrieb & die Kundenakquise zuständig und weiß ganz genau, wo die Stellschräbchen in B2B und B2C in der Praxis liegen.

Stand: 06.11.2018