

Vertriebswerkstatt • KALTAKQUISE				06.03.2012
Zeit	Thema	Methode	Dauer	Unterlagen
wir beginnen immer pünktlich !!!				
Einstieg in den Tag				
9:30 - 10:15	Ankommen und Kennenlernen			
	Wir werden alle vom Tag mehr haben, wenn wir die Voraussetzungen und Bedürfnisse der Gruppe kennen, und wenn wir wissen, wie wir miteinander umgehen. Außerdem ist es ein wichtiges Element eines Verkaufsgesprächs "auf den Punkt" zu kommen. Jeder Teilnehmer hat genau eine Minute Zeit, diese Fragen zu beantworten:	Teilnehmer-Runde	15 Min	Folien1-Eröffnungsrunde-Verkaufen.doc
	Wer bin ich? Warum habe ich Bildungsbedarf bei der "Akquise"? Was erwarte ich vom Seminar? Was werde ich dazu beitragen?	jeder Teilnehmer	2 Min	
10:15-10:30	Kickoff-Vortrag "Kaltakquise"			
	Die meisten Unternehmer haben eine panische Angst vor Kaltakquise. Und es hat auch nachvollziehbare Gründe, warum Kaltakquise meistens nicht funktioniert. Weil sich Unternehmer nicht gut genug darauf vorbereiten; weil Unternehmer Angst haben, die „Liebe“ ihrer Kunden entzogen zu bekommen; weil sie nicht wissen, was der größte Fehler dabei ist. Das alles will ich Ihnen in diesem Booklet nahe bringen. Warum? Weil trotz der Ängste der Unternehmer die Auftragsbücher leer bleiben, wenn die Kundenbasis nicht groß genug ist. Das zu ändern ist eine der Aufgaben der Kaltakquise.	Vortrag	15 Min	Folien2-Impuls-Kaltakquise.doc
Praxisarbeit				
10:30-12:00	Meine Kaltakquise			
	Sie üben es, mit Ihrem jetzigen Wissenstand kalt zu akquirieren.	Verkaufs-Gespräche mit Rückmeldung	20 Min pro Gespräch	
12:00 - 12:30	Kaltakquise: Kriterien zum Aufbau des Gespräches			
	So sorgen Sie dafür, dass ein Abschluß nicht der Ende Ihrer Verkaufsbemühungen ist, sondern der Beginn einer wirtschaftlichen Kunden-Beziehung.	Vortrag	30 Min	
12:30 - 13:30	Mittagspause			
	Nutzen Sie die Pause, um sich einerseits zu stärken und zu erholen, aber sich auch andererseits auszutauschen. So werden Sie die Eindrücke des Vormittags vertiefen.		60 Min	
13:15 - 14:15	Kaltakquise: Kriterien zum Aufbau des Gespräches			
	Vertiefung der Kriterien und Anforderungen. Eigene Erfahrungen, Hindernisse, Ängste, "Warum habe ich das bisher nicht getan?"	Impuls und Plenumsarbeit	60 Min	
14:15 - 15:15	Meine neue Kaltakquise			
	Anhand der gelernten Kriterien üben Sie Ihren neuen Stil der Kaltakquise.	Verkaufs-Gespräche mit Rückmeldung	20 Min pro Gespräch	
Impulse aus der Praxis				
15:15 - 15:45	Praktische Beispiele			
	Erfahrungen eines Profis mit der Kaltakquise. bWie bringe ich den Kunden dazu, daß er bei mir anknüpft?	Vortrags-Spots mit Erörterung	30 Min	
16:00 - 16:30	Schlußrunde			
	Äußern Sie Ihre weiteren Wünsche, geben Sie der Gruppe Ihre Rückmeldungen, stellen Sie Ihre Konsequenzen aus dem Tag den anderen vor.	Teilnehmer-Runde	15 Min	Print99-Feedback.pdf
16:30	Ende			