

Wie akquiriere ich neue Kunden?

Ziel: **Termin** oder **Offerte** oder **Verkaufsabschluss**

Präsentation + Zuständigkeit abklären

Barrieren überwinden: Direktionssekretärin



Wirkungsvoller Einstieg: nach 6 Sekunden entscheidet er: interessant oder nicht!

☹️ *Entschuldigung, dass ich störe, aber ich möchte Sie fragen: kennen Sie uns schon? Nein?! Ich bin am... in der Region und möchte mich, Bill Ego / mein Produkt / meine Neuheiten vorstellen. Haben Sie Zeit?!!!*



Dialog herstellen + Bedarf abklären

Argumentation: Interessen wecken – für Termin: Katze nicht aus dem Sack lassen!

Chancen zum Abschluss gezielt aber ohne Druck einsetzen: aktiv zum Entscheid verhelfen!

Ohne Einwände geht's nicht!

☛ **KUNDE:** Ich habe schon lange einen Lieferanten! ... ☹️ *und? sind Sie zufrieden?! JA SEHR!!*



Resultat Analyse: Ziel erreicht?

Wenn JA = EigenLOB stimmt ☺️ und dient der nötigen Motivation

Wenn Nein = wie motiviere ich mich? Wie bereite ich mich auf den nächsten Anruf vor?

- ✓ Schreiben Sie wie Sie sprechen: schönes Hochdeutsch nützt nichts!
- ✓ Der Leitfaden soll eine Gedankenstütze sein: nicht ablesen!
- ✓ Nach ca. 10 Gesprächen, jeweils nötige Verbesserungen anbringen.