



Intensiv-Seminar:
12.–13.05.2020, Köln
03.– 04.11.2020, Köln

Durchstarten dank ausgewählter Werkzeuge

Neukundenakquisition – die Königsdisziplin des Vertriebs. Jedes Unternehmen muss neue Kunden gewinnen, um langfristig erfolgreich zu sein. Mit dem Einsatz der richtigen Tools und Methoden zur richtigen Zeit in der richtigen Art und Weise zum Erfolg. **Nur wo genau ansetzen? An welchen Stellschrauben drehen? Auf welche Werkzeuge vertrauen?**

5 starke Vorteile

1. Reaktivieren Ihres Jagdinstikts

Gewinnen Sie neue Motivation durch die gezielten Impulse unseres Vertriebsexperten Thomas Bohn.

2. Möglichkeiten der Erstansprache

Sie lernen, mit einem abwechslungsreichen Mix an Kommunikationskanälen zu arbeiten!

3. Schlagfertigkeit und Hartnäckigkeit

Begegnen Sie Ausreden und Vorwänden von Ansprechpartnern und deren Assistenzen souverän.

4. Gesprächsleitfäden

Erarbeiten Sie sich fertige Gesprächsleitfäden für die typischen Gesprächssituationen in der Neukundenakquise!

5. Systematischer, kontinuierlicher Neukundenakquisitionsprozess

Sorgen Sie immer für genügend Druck in Ihrer Sales-Pipeline!

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter aus dem Innen- und Außendienst
- Mitarbeiter mit Personalverantwortung

Dauer

- 2 Tage
- Jeweils 09:00 bis 17:00 Uhr

Listenpreis

- € 990,- zzgl. MwSt.
- inkl. Seminar-Extras

Inhalte

- Potenzialkunden finden und gewinnen
- Erfolgsfaktoren im internationalen Vertrieb
- Ausschreibungen gewinnen
- Angebotspräsentationen und Verkaufsgespräche
- Telefonakquise
- Erfolgreich werben
- Online-Marketing
- Der richtige Einsatz von Social Media
- Die richtige Präsentation auf Messen
- Professionelle Pressearbeit

Lehr- und Lernmittel

- Fallstudien
- Vorlagen, Checklisten, Templates zur sofortigen Umsetzung
- Erfahrungsberichte und -austausch
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Fotoprotokoll



Ihr Seminarleiter und Trainer

Thomas Bohn

Mehr als 20 Jahre Erfahrung als Consultant und Projektmanager! Diese Expertise teilt Thomas Bohn seit mehr als 10 Jahren auch in Trainings und Seminaren. Seine Trainingsschwerpunkte sind die Themen Strategie, effizienter Vertrieb, Vertrieboptimierung und Projektmanagement. Dabei setzt er auf interaktive Trainings mit nachhaltiger Transfersicherung.

- Zertifizierter Business Coach (BDVT)
- Autor verschiedener Publikationen
- Steht für interaktive Trainings mit nachhaltiger Transfersicherung

“Das Seminar von Milz & Comp. war sehr praxisnah – insbesondere die Leitfäden und Checklisten kann und werde ich ab morgen nutzen. Ich bin davon überzeugt, dass wir als Firma und ich persönlich damit sehr erfolgreich sein werden!”

Michael Königs
Vertrieb Außendienst, Kalenborn Kalprotect GmbH & Co. KG

“Das Akquise-Seminar hat die verschiedenen Situationen sehr praxisnah vorgetragen. Die Übungen wurden besonders anschaulich simuliert. Es war wirklich ein tolles Seminar.”

Eva Blecher
Vertrieb, TOELLNER Electronic Instruments GmbH

“Das beste Seminar was ich bisher mitgemacht habe. Es hat vieles Bekannte ergänzt und runder gemacht. Sehr angenehme Atmosphäre, gelungener Tag. Man kann das erworbene Wissen am nächsten Tag sofort umsetzen.”

Gilbert Block
Vertrieb, Horlemann Automation & IT GmbH

Melden Sie sich jetzt an – per Fax, Mail oder Telefon.

Einfach Faxantwort ausfüllen und faxen. Eine Anmeldung via E-Mail oder Telefon ist selbstverständlich auch möglich. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung – sofern noch Plätze vorhanden sind. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Bei Rückfragen hilft Ihnen gerne Frau Yvonne Schreiner (0221-2054 800, schreiner@milz-comp.de) weiter.

Fon +49(0)221 2054 800
Fax +49(0)221 2720 204
Mail seminare@milz-comp.de



Faxantwort

- Ich/Wir nehme(n) mit ___ Person(en) am __. __. ____ in _____ teil.
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für ein firmeninternes Seminar
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für Ihr vollständiges Seminarangebot.

Vorname _____

Name _____

Funktion _____

Firma _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum _____

Unterschrift _____

Eine Absage von vereinbarten Terminen ist bis 8 Wochen vor dem vereinbarten Termin kostenfrei möglich. Für Stornierungen danach berechnen wir 100 % der Seminargebühr. Anstelle der angemeldeten Person kann ein Vertreter an der Veranstaltung teilnehmen, ohne dass zusätzliche Gebühren entstehen.