










Ihr persönliches Bildungsangebot



Seminare

Seminarnummer: 7403

Aktive Kundengewinnung leicht gemacht - Akquise und Netzwerken im Fokus

 Termin	04.07.2025	 Ansprechpartnerin	Jacqueline Lebe Tel.: 030/31005-130 Fax: 030/31005-120 Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de
 Abschluss	bbw Teilnahmebescheinigung	 Veranstaltungsort	Charlottenburg, Haus der Wirtschaft Am Schillertheater 2 10625 Berlin
 Unterrichtsform	Seminar		
 Dauer	1 Tag à 8 Stunden		
Zeiten	08:30 - 16:30 Uhr		
 Gebühr	590 €* <small>* Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.</small>		
Förderung	Selbstzahler		

Perspektiven

Die Teilnehmer*innen können nach dem Workshop die erlernten Methoden zur Kundengewinnung gezielt einsetzen. Sie sind in der Lage, ihre individuelle Akquise-Erfolgsstrategien direkt anzuwenden und können sie jederzeit selbst weiterentwickeln und effektiv anpassen. Die Teilnehmer*innen sind aufgrund der neu erworbenen Kenntnisse und Erfahrungen für ihre Kundinnen und Kunden verlässliche Partner*innen, mit denen eine nachhaltige Geschäftsverbindung attraktiv erscheint.

Inhalte

Ein gelungener Vertrieb ist ohne die Gewinnung neuer Kund*innen kaum denkbar. Doch was ist der erfolgversprechendste Weg diese ebenso wichtige wie schwierige Aufgabe anzugehen? Wie lassen sich Networking und Smalltalk gezielt nutzen? Das Seminar vermittelt systematisch Methoden für die Ansprache potenzieller Kund*innen und unterstützt bei der Entwicklung einer eigenen Akquise- und Erfolgsstrategie.

Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Analysieren der bisherigen Akquisestrategien
- Kundenanalyse und -profil
- Hilfreiche Methoden zur Kundengewinnung
- Networking-Situationen erkennen und effektiv nutzen
- Souveräne Gesprächsführung und Business Smalltalk
- Entwicklung einer individuellen Erfolgsstrategie
- Praktische Anwendung der erarbeiteten Strategie
- Kundenbindung und Kontaktpflege



Zielgruppe	Mitarbeiter*innen aus dem Bereich Marketing, Verkauf und Vertrieb, Mitarbeiter*innen aus der Kundenbetreuung, Nachwuchskräfte und Quereinsteiger*innen, die ihre Akquisekompetenzen ausbauen möchten
Enthaltene Leistungen	Arbeitsunterlagen, Mittagessen und Getränke
Referent / Dozent	Frau Nicole-Kristina David-Ulbrich
