



Ihr persönliches Bildungsangebot



Seminare

Seminarnummer: 7403

Kundenakquise - analog von Mensch zu Mensch

Neue Kunden - erfolgreich akquirieren

Termin	17.09.2027	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	1 Tag à 8 Stunden		
Gebühr	590 €* * Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.		
Förderung	Selbstzahler		

Perspektiven

In diesem Seminar lernen Sie unterschiedliche analoge Akquiseformen und deren Effizienz kennen. Nicht jedes Business läuft über Social Media. Sie finden heraus, welche Zugangswege für Ihr Unternehmen den Erfolg bringen können. Sie entwickeln umsetzbare Ansätze, mit denen Sie unmittelbar nach dem Seminar weiterarbeiten und loslegen können.

Neue Kunden, neue Aufträge, mehr Umsatz, größere Gewinne. So sieht die folgerichtige Wunschliste aus - und es beginnt mit der Kundengewinnung, der Kundenansprache. Doch welche der unterschiedlichen Akquisestrategien passt zum eigenen Business? Zum Produkt, zum eigenen Image - und bringt die A-Kunden, die ein Unternehmen gerne als Kunden hätte?

Viele setzen auf Social-Media-Präsenz. Diese gehört heute zum normalen Businesskontext wie eine Website dazu. Doch dient sie auch zur Kundengewinnung? Passt dieser Content auch zum Produkt und zu dem, was das Unternehmen anbietet? Akquiseformen gibt es viele, aber nur wenn sie passen, werden sie auch umgesetzt und führen zum gewünschten Erfolg - zufriedene Kunden und mehr Gewinn.

Inhalte

Die passende Strategie für die eigene Kundenakquise

Sie analysieren unterschiedliche Akquisewege und prüfen, welche davon zu Ihrem Unternehmen, Ihrem Angebot und Ihrer Zielgruppe passen. Dabei betrachten Sie Ihre Marktposition und Kundenstruktur und entwickeln daraus konkrete Ansätze für die eigene Kundengewinnung.

Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Unterschiedliche Akquisewege
- Analysieren und Differenzieren der Akquisestrategien
- Marktübersicht, Kundenanalyse

- Präzisieren der eigenen Marktposition - was will ich wem wie anbieten?
- Hilfreiche Methoden zur Kundengewinnung
- Individuelle Strategieentwicklung
- Lösungsansätze zur unmittelbaren Umsetzung
- Checkliste zur Kundengewinnung

Die Seminarinhalte werden interaktiv im Workshop erarbeitet. Die effektive Mischung zwischen Vortrag, branchenbezogenen, praktischen Ansätzen und dem Erfahrungshintergrund der Teilnehmenden schafft präzise Ergebnisse.

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
