



Das Leitungsteam



Gerd-Michael Urbach

Magister Sozialpsychologie
Arbeitswissenschaftler
Vertriebsexperte

Ralf Brasack

20 Jahre in Vertrieb und
Verkauf technischer Produkte
und Systemlösungen

Seminargebühr

Tagesveranstaltung
Zeit: 09.00 Uhr – 17.00 Uhr
€ 285,00 plus MwSt.

Offene Seminare und Inhouse-Seminare

Wir erarbeiten mit Ihnen gemeinsam Lösungen für Ihre
Neukundenakquise. Sprechen Sie uns an.

Ihr Ansprechpartner:

Gerd-Michael Urbach

Geschäftsführer
urbach@rubicon-online.de



Wachstum mit gutem Personal.

RubiCon GmbH
Gesellschaft für Organisations-
und Personalentwicklung
Haasemannstraße 5
30449 Hannover
Telefon: 0511 9791 893
Fax: 0511 9791 892
urbach@rubicon-online.de
www.rubicon-online.de

Neue Kunden gewinnen

Strategisch zum Erfolg im Technischen Verkauf und Service



Wachstum mit gutem Personal.



Neukundenakquisition

Ohne Kunden funktioniert kein Geschäft, also gilt es, Kunden zu gewinnen, zu halten und die Verkaufskontakte situationsgemäß anzupassen. Nicht einfach, oft langwierig: Neue Kunden zu gewinnen ist überlebenswichtig. Trotzdem wird die Suche nach Neukunden zu oft vor sich her geschoben.

Dafür gibt es nachvollziehbare Gründe, in hart umkämpften Märkten sollten diese allerdings nicht dominieren. Allein mit der Betreuung von Bestandskunden lässt sich das Geschäftsfeld nicht ausreichend sichern oder gar eine Expansion realisieren.

Sehen Sie die Chancen in Ihrer Neukundenakquise. Gehen Sie strategisch und gezielt vor. Verändern Sie die Prioritäten der Vertriebsabläufe. Setzen Sie die wirksamsten Instrumente und Verhaltensweisen für Ihre erfolgreiche Neukundenakquisition ein. Seien Sie auch bei der Akquise professionell.

Ansatzpunkte gibt es viele, um den Vertriebsprozess zu optimieren. Profitieren Sie von den langjährigen Erfahrungen des Trainerteams. Sie gehen mit neuen Erkenntnissen auf Ihre Kunden zu, weil Sie Ihr Know-how aufpolieren und an Ihren Erfahrungen anknüpfend, Ihre „Vertriebsbrille“ putzen.

Tipps und Tricks aus der Praxis ...

... für langfristige Geschäftspartnerschaften sowie praxisorientierte Übungen garantieren Ihnen den Erfolg!

Von Profis für Profis und Einsteiger

Gerd-Michael Urbach führt seit 25 Jahren Seminare und Workshops durch. Als Personalentwickler und Coach arbeitet er in allen Unternehmenshierarchien. „Mich treibt die Frage an, wie meine Kunden für sich neue Impulse und Strategien entwickeln und dafür die jeweils passenden Lösungsschritte erarbeiten können.“

Ralf Brasack arbeitet seit über 20 Jahren bei einem namhaften Unternehmen im Vertrieb und hat sein Geschäft von der Pike auf gelernt. „Verkaufen macht mir einfach Spaß, weil mich Menschen interessieren und ich mich für die Problemlösungen immer wieder in neue Sichtweisen hineindenken muss.“

Die Seminarinhalte

Sie lernen und aktivieren, worauf es bei der Gewinnung neuer Kunden ankommt. Wichtige Eckpunkte dabei sind eine strukturierte Vorbereitung und der professionelle Aufbau von Vertrauen in den Erstkontakten. Im und nach dem Seminar überprüfen Sie Ihre Prioritäten und gehen gezielter ans Werk.

- Akquisetätigkeiten strukturiert planen
- Potenzielle Kunden im Visier
- Stolpersteine der Neukundenakquise
- Informationsbeschaffung und Profiling in der Neukundenakquise
- Keine Angst vor dem ersten Telefonkontakt
- Selbst- und Produktpräsentation im Erstkontakt
- Selbstmotivation, Fremdmotivation
- Zielerreichung und Erfolgskontrolle
- Praxistransfer

Der Praxistransfer findet während der ganzen Seminarzeit statt. Selbstverständlich wird auch die Zusammenarbeit und Unterstützung innerhalb Ihres Unternehmens betrachtet.