



Marktbearbeitung und Akquisition

Kennen Sie die Zahlen, Daten und Fakten zu ihrem Verkaufsgebiet? Hat Ihr Markt noch Potenzial? Und wenn ja, wo?

Diese und viele andere Fragen rund um die Themen Marktbearbeitung und Akquisition werden wir in unserem 3-tägigen Seminar mit Ihnen bearbeiten.

Am Ende des Seminars haben Sie Ihr Marktbearbeitungsziel genau beschrieben, die Umsetzungsstrategie abgeleitet und die konkrete Herangehensweise in einzelnen Schritten geplant. Darüberhinaus haben Sie unterschiedliche Gespräche für die Akquisition neuer Kunden geübt.

Inhalte

- Strategie, Systematik im Verkauf
- Analyse Ihres Marktes (Ist-Situation)
- Beschreibung Ihres Vertriebs-Zieles
- Entwicklung von Wegen zum Ziel
- Hilfsmittel für eine systematische Marktbearbeitung
- Umsetzungsplanung
- Akquisition: Welche Temperaturen herrschen bei der Kaltaquisition?
- Feedback
- Sicherstellen der Nachhaltigkeit der vermittelten Themen

Methoden

Vortrag, Gruppendiskussion, Kleingruppenarbeit, Einzelarbeit, Präsentation, Feedback

Teilnehmerkreis



Dauer:

3 Tage

Termine:

auf Anfrage Ort: Berlin

Seminargebühr:

€ 990,00 (+ 19% MwSt.)
pro Teilnehmer

Die Seminargebühr beinhaltet:

- Tagungspauschale (Tagungsgetränke, Mittagessen, Kaffeepausen)
- Arbeitsunterlagen (Handout, Schreibblock, Stift)
- Fotoprotokoll
- Teilnahmezertifikat
- Nutzung unseres Downloadcenters

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.



- Verkäufer mit unterschiedlich langer Erfahrung im Verkauf
- Verkäufer, die ein neues Aufgabengebiet übernommen haben

Hinweis

Sie können dieses Seminar auch als **Inhouse-Seminar** buchen. Bitte nehmen Sie hierzu [Kontakt](#) ▶ mit uns auf.

Zufriedenheits-Garantie

Wir sind überzeugt von der Wirksamkeit und Nachhaltigkeit unserer Seminare. Sollten Sie mit einem Seminar, an dem Sie teilgenommen haben, nicht zufrieden sein, erstatten wir Ihnen die Seminargebühren zurück.