

Programmablauf

Erfolgreiche Neukundengewinnung

Zentrum für Weiterbildung der Universität Zürich

| Zeit | Thema |
|-----------------|---|
| 08.30–09.00 Uhr | Empfang mit Kaffee und Gipfeli |
| 09.00–09.15 Uhr | Seminarbeginn/Vorstellungsrunde/Einführungsgedanken |
| 09.15–09.20 Uhr | Aufbau eines Aktionsplans mit Prioritäten und Zielen <ul style="list-style-type: none">• Strategische und operative Verkaufsziele |
| 09.20–10.30 Uhr | «Kunden-Akquisition» <ul style="list-style-type: none">• Überblick über die wichtigsten Akquisitionsphasen• Fokussierung der Zielgruppen• Möglichkeiten der Adressgewinnung• Empfehlungsmarketing• Instrumente der Akquisition |
| 10.30–10.45 Uhr | Kaffee- und Kommunikationspause |
| 10.45–12.00 Uhr | «Telefon-Akquisition» <ul style="list-style-type: none">• Aufhänger (Türöffner)• Argumente für Ihr Angebot• Telefonischer Erstkontakt und Erstellung eines Telefonleitfadens• Praktisches Üben: Rollengespräch mit konstruktivem Feedback |
| 12.00–13.15 Uhr | Gemeinsames Mittagessen |
| 13.15–14.45 Uhr | «Face-to-face Kundenkontakt» <ul style="list-style-type: none">• Small-Talk• Bedürfnisse ergründen• Techniken der Einwandbehandlung |
| 14.45–15.00 Uhr | Kaffee- und Kommunikationspause |
| 15.00–16.00 Uhr | «Face-to-face Kundenkontakt» <ul style="list-style-type: none">• Verkaufsabschluss• Nachfassen von Offerten• Praktisches Üben: Rollengespräch mit konstruktivem Feedback |
| 16.00–16.15 Uhr | «Kundenbindungs-Massnahmen» <ul style="list-style-type: none">• Ideen für die Kundenbindung |
| 16.15–16.30 Uhr | Seminartransfer <ul style="list-style-type: none">• Persönlicher Massnahmenplan• Seminarschluss und Verabschiedung |
| 16.30 Uhr | Seminarschluss |