

# Telefonische Kundenakquise leicht gemacht

Wie Sie Ihre Zielgruppe per Telefon überzeugend ansprechen und spielend zu neuen Kunden gelangen

<b>Webcode</b>	XCBP
<b>Kurstyp</b>	Seminar
<b>Themen</b>	Digitalisierung, Tools und Software

## Beschreibung

Die Gewinnung von Neukunden ist für jedes Unternehmen wesentlich. Gleichzeitig ist dies eine der anspruchsvollsten Aufgaben und eine Herausforderung. In diesem Seminar bestimmen Sie Ihre Zielkunden und Sie lernen die optimale, zielgruppenspezifische Vorbereitung auf Ihre Akquise-Gespräche. Sie trainieren, Ihre Zielgruppe mit einem guten Aufhänger sowie überzeugender Nutzenargumentation anzusprechen. Sie lernen Einwände zu entkräften und die Ansprechpartner aller Stufen richtig einzubeziehen. Hinterlassen Sie dank erprobter Gesprächstechniken und weiteren Tipps Eindruck beim Kunden.

## Was Sie erwartet

Sie sind sich Ihres Mehrwertes für den Kunden bewusst. Entwickeln Sie Ihre persönliche Akquise-Strategie sowie Ihr individuelles Gesprächsskript. Mit Hilfe verschiedener Gesprächstechniken und Tipps gewinnen Sie nachhaltige Kunden.

- Theoretische Inputs
- Vermittlung von Praxiswissen
- Übungen
- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeiten
- Austausch
- Fälle

## Ermässigungen und Pakete

10% Rabatt: Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes Zürich erhalten eine Ermässigung von 10% auf die Kurskosten. [Alle Infos zur Mitgliedschaft.](#)

## Inhalte in Kürze

- Bestimmung Ihrer Zielkunden
- Gesprächseinstieg mit dem richtigen Aufhänger
- Nutzenargumentation
- Hürden im Akquisegespräch überwinden
- Einwandbehandlung
- Mit der Stimme wirkungsvoll überzeugen
- Persönliche Akquise-Strategie und Gesprächsskript

## Teilnehmende

Verkaufsleiter/innen, Verkäufer/innen, Berater/innen und Interessierte, die künftige Kunden per Telefon ansprechen und gewinnen wollen.

## Dauer

1 Tag

## Termin/e und Ort/e

- 02.10.2023/ 08.30 - 16.30 Uhr  
KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich

## Preis

595 CHF

## Trainer/-in

Pascal Yves Schwartz  
Pascal Yves Schwartz ist Inhaber und Geschäftsführer von benefitIMPACT einem Trainingsanbieter in den Bereichen Sales, Leadership und Communication. Er war in verschiedenen Funktionen im Verkauf aktiv. Pascal Yves Schwartz lebt und liebt die Kundenakquise per Telefon. Weil Sie die effizienteste Methode der Kundenansprache ist.

**Bildungsberater/-in**

Claudia Fröhlich  
+41 44 974 30 49  
sihlpost@kv-business-school.ch

---