

## Erfolgreiche Neukundengewinnung – werden Sie aktiv!

Abschluss: Kundenbeziehungsmanager/in

Haben Sie eine Hemmschwelle, wenn es um die Telefonakquise geht?



Dann sind Sie in guter Gesellschaft: Für die meisten Unternehmen ist die Akquise ein Sorgenkind und ganz oben auf der Liste der unerquicklichen Aufgaben steht meist das Telefonieren. Jeder kann lernen, gut und auch gerne zu telefonieren. Auch wenn es darum geht, neue Kunden zu gewinnen.

Dabei baut man am besten auf zwei Säulen auf:

1. Techniken und Wirkung der erfolgreichen Neukundengewinnung
2. Sicherheit in Bezug auf sich selbst und das eigene Angebot mit dem Ziel der Kundenbindung

### Nutzen:

- Die Macht der Sprache. Nutzen Sie die neue Sprache als Instrument, um Ihre Kunden mit Engagement und Motivation zu überzeugen.
- Lernen Sie die motivationale Sprache für Ihren beruflichen und privaten Erfolg (motivational= die Beweggründe betreffend, die jemandes Entscheidung und Handeln beeinflusst)
- Erleben Sie ein neues Denken und bewusstes Handeln, um Ihre Kunden für sich zu gewinnen
- Präsentieren Sie sich als erfolgreiche Vertriebspersönlichkeit auf allen Ebenen

### Modul 1: Einstieg in das Kundenbeziehungsmanagement

- **Neukundengewinnung** durch zielgerichtete telefonische Ansprache
- Selektion möglicher Neukunden – nach **Kundenwert**
- Gezielte **Vorbereitung auf das Telefonat**
- **Der Dialogleitfaden** als Instrument  
Hürden der Telefonakquisition **gekonnt meistern**

**Termine und Zeiten: 23.11.2010 und 25.11.2010 von 18:15 bis 21:30 Uhr**  
**Gebühr: 80 €**



### Modul 2: Kundenbeziehungsmanagement – aktiv auf mögliche Neukunden zugehen

- **Neukundengewinnung** durch zielgerichtete telefonische Ansprache
- Selektion möglicher Neukunden – nach „**Kundenwert** „
- Gezielte **Vorbereitung auf das Telefonat**
- **Der Dialogleitfaden** als Instrument
- Hürden der Telefonakquisition **gekonnt meistern; praktisches Telefontraining**
- Zielorientiert auf Ablehnung und Widerspruch reagieren
- Ein **Nein als Chance** nutzen  
Die Anwendung der motivationalen Sprachregeln auch in der **schriftlichen Kommunikation**

**Termine und Zeiten: 21.01.2011 und 22.01.2011**

**Freitag je von 15:15 bis 19:30 Uhr und Samstag je von 08:00 bis 15:00 Uhr**  
**Gebühr: 130 €**

### Modul 3: Kundenbeziehungsmanagement – die perfekte Präsentation

- Präsentationstechniken/**Praxistraining**
- Der erfolgreiche **Auftritt**/Außenwirkung
- **Selbstvermarktung** / Strategien  
Gut ankommen – wie geht das?

**Termine und Zeiten: 04.03. und 05.03.2011**

**Freitag je von 15:15 bis 19:30 Uhr und Samstag je von 08:00 bis 15:00 Uhr**  
**Gebühr: 130 €**



**Bildungszentrum Traunstein**

**Dozenten:** Kornelia Klenner (Institut für Kundenbeziehungs-Management)  
Eckart Klenner (Seniorpartner )  
**Fragen beantwortet vorab Frau Klenner**  
unter Tel. +49 8640 - 79 73 46 oder per Mail an k.klenner@kk-international.de

**Ort:** Bildungszentrum Traunstein  
Mühlwiesen 4, 83278 Traunstein  
Telefon: 0861 98977-0 Telefax: 0861 98977-22

**Zielgruppe: Alle, die Kundenbeziehungs-Management als notwendiges Instrument zur Neukundengewinnung beherrschen wollen**

## Anmeldung

Hiermit melde ich mich verbindlich zum Lehrgang „**Kundenbeziehungsmanager/in**“ mit folgenden Modulen an:

- Modul 1: Einstieg in das Kundenbeziehungsmanagement**  
**am 23./25. November 2010**
- Modul 2: Kundenbeziehungsmanagement – aktiv auf mögliche Neukunden zugehen**  
**am 21./22. Januar 2011**
- Modul 3: Kundenbeziehungsmanagement – die perfekte Präsentation**  
**am 04./05. März 2011**

*(Gewünschte Module bitte ankreuzen!)*

Die Teilnahmebedingungen des Bildungszentrums Traunstein erkenne ich an.

Name, Vorname: .....

Straße, PLZ, Ort: .....

Geb. Dat.: ..... Geb. Ort: .....

Beruf: ..... Telefon (tagsüber erreichbar): .....

**Die Rechnung bezahlt:**  **Teilnehmer**  **Firma (Firmenstempel – bitte gut lesbar!)**

.....  
Ort, Datum

.....  
Unterschrift