

„Termin ohne Termin!?“

Neukundengewinnung durch Kaltbesuche

Der besondere Impulsvortrag für Ihre Tagung



Auch als
2-tägiges
Seminar
buchbar

Vorträge

Seminare

Coachings

für
**Verkäufer im
Außendienst**

Bernd Katritzke

Training-Beratung-Coaching

Steinhagen 13 A

44793 Bochum

Tel.: 0234-6406043

bernd@katritzke.de

www.kaltbesuche.de

Wer heute dauerhaft erfolgreich sein will, in welcher Branche auch immer, sollte nicht nur seine Stammkunden betreuen, sondern unbedingt neue Firmenkunden hinzu gewinnen. Das erste Ziel, wenn Sie einen neuen Kunden gewinnen möchten, ist es, überhaupt erst einmal an den Tisch des potenziellen Kunden bzw. ins Gespräch zu kommen. Aber gerade hier tun sich viele Verkäufer im Außendienst besonders schwer. Dabei ist Kaltakquise gar keine Krise, wenn man weiß, wie es geht und was zu beachten ist.

Eine der gängigen Methoden der Neukundengewinnung sind Kaltbesuche, oder auch Direktbesuche genannt, insbesondere in hart umkämpften Branchen. Also ein Besuch ohne vorherig vereinbarten Termin.

Kaltbesuche sind „out“? Vorzugsweise Unwissende und Ahnungslose lassen sich zu solchen Äußerungen gerne hinreißen. Kaltbesuche sind wieder mehr als „in“.

Bernd Katritzke hat lange Jahre selber als Verkäufer im Außendienst Tausende von Kaltbesuchen durchgeführt. Als freiberuflicher Verkaufstrainer trainiert und begleitet er seit 10 Jahren Außendienstler unterschiedlicher Branchen in der Akquise. Seine Erkenntnisse gibt er in Seminaren und Vorträgen weiter. In seinem unterhaltsamen und dynamischen Vortrag „Termin ohne Termin!“ wird Bernd Katritzke erläutern, worauf es wirklich ankommt und dass ein Kaltbesuch ein erfolgreiches und legitimes Mittel zur Neukundengewinnung ist, wenn man weiß, welche verkäuferischen und psychologischen Faktoren und Regeln zu beachten sind. Freuen Sie sich auf einen spannenden und erkenntnisreichen Vortrag!