„Erfolgreiche Kaltakquise ist kein Zufall!“

Das exklusive 1-tägige Spezialseminar zur Neukundengewinnung

11.02.2027 in Kamen von 09.15 Uhr – 17.00 Uhr



Limitierte Teilnehmerzahl

Vorträge

Seminare

Coachings

für
Menschen mit
Kundenkontakt

Kaltakquise gilt als die Königsdisziplin im Verkauf und Vertrieb. In diesem exklusiven Spezialseminar werden alle wichtigen Fragen zum Thema Akquise behandelt, wie z.B.

- „Wie bekomme ich mehr (qualifizierte) Termine?“
- „Worauf muss ich besonders achten?“
- „Was ist ein Türöffner?“
- „Welche Vorgehensweise ist am erfolgreichsten?“
- „Wie komme ich an der Zentrale vorbei?“
- „Wie hebe ich mich von anderen ab?“
- „Was sage ich am besten?“
- „Wie gehe ich mit Vorwänden und Widerständen um?“
- „Wie motiviere ich mich?“
- „Wie komme ich leichter an den Entscheider oder Verantwortlichen heran?“
- „Wie vermeide ich es abgewimmelt zu werden?“

Bernd|Katritzke
Training-Beratung-Coaching

Steinhagen 13 A
44793 Bochum
Tel: 0234-6406043
Mobil: 01520-1588888
bernd@katritzke.de
www.katritzke.de

„Bernd Katritzke ist einer der erfahrensten Verkaufsexperten in Deutschland.
Diese genialen Hinweise und Tipps gibt es in keinem Buch, nur in diesem Seminar.“

„Erfolgreiche Kaltakquise ist kein Zufall!“

Das exklusive 1-tägige Spezialseminar zur Neukundengewinnung am 11.02.2027 in Kamen

Neukundengewinnung per Telefon und / oder per Kaltbesuch

Limitierte Teilnehmerzahl

Seminarbeschreibung:
Wer heute dauerhaft erfolgreich sein will, in welcher Branche auch immer, sollte nicht nur seine Stammkunden betreuen, sondern unbedingt neue Firmenkunden hinzu gewinnen. Lukrative neue Kunden melden sich in der Regel aber nicht von selbst. Diese müssen aktiv und professionell angesprochen werden. Aber gerade hier tun sich viele im Vertrieb und Verkauf besonders schwer. Dabei ist Kaltakquise gar keine Krise, wenn man weiß, welche verkäuferischen und psychologischen Regeln und Gesetzmäßigkeiten zu beachten sind. Für mehr –und bessere- Termine am Telefon und / oder per Kaltbesuch müssen Verkäufer / Vertriebler / Außendienstler deshalb viel besser vorbereitet und geschult sein, um im harten Wettbewerb bestehen und überzeugen zu können.

Seminarziel:
Das oberste Ziel, wenn Sie einen neuen Firmenkunden gewinnen möchten, ist es, überhaupt erst einmal an den Tisch des potenziellen Kunden zu kommen (oder zumindest sein Interesse zu wecken). Das Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie die Wahrscheinlichkeit erhöhen können. Erkennen Sie, worauf es in der Akquise wirklich ankommt und warum erfolgreiches Verkaufen mit Glück, Pech und Zufall nichts zu tun hat. Aktivieren Sie Ihr Bewusstsein! Akquirieren Sie auf hohem Niveau mit nachhaltigen positiven Ergebnissen. Erkennen Sie die Chancen und heben Sie sich von den vielen anderen positiv ab. Neue und bewährte Erkenntnisse, Methoden und Techniken zeigen Ihnen den Weg.

Nutzen:
Sie lernen die entscheidenden verkäuferischen und psychologischen Mechanismen sowie Faktoren kennen, die für eine erfolgreiche Akquise notwendig sind. Sie werden erkennen wie wichtig eine Systematik in der Vorgehensweise ist. Ihre Methodik wird weiterentwickelt und geformt, so dass Sie diese danach zielorientiert anwenden können. Das Auftreten gegenüber Kunden wird professioneller, souveräner und selbstbewusster. Als Vertriebler werden Sie sich dadurch deutlich von anderen und vom Wettbewerb abheben. Die Kunden fühlen sich besser angesprochen und verstanden, was letztendlich die Türen leichter öffnen wird.

Trainingsinhalte:
Warum erfolgreiche Kaltakquise kein Zufall ist
Was die Top-Merkmale erfolgreicher Verkäufer in der Kaltakquise sind und wie Sie als Person wirken
Kaltbesuche vs. Telefonakquise – Wo liegen die Vor- und Nachteile?
Top oder Flop? Die wichtigsten Faktoren für optimale und dauerhafte Akquiseerfolge
Warum eine positive innere Einstellung wichtig für den Verkaufserfolg ist
Wie Sie KI zur Vorbereitung und Recherche nutzen können
Wie potenzielle Kunden entscheiden (Psychologie, Emotionen und Motive)
Worauf Sie in der Verkaufskommunikation achten sollten
Welche psychologischen Gründe der Kunden zu anfänglicher Ablehnung führen
Wie eine optimale Vorgehensweise in der Kaltakquise aussieht
Wie Sie am Empfang oder Sekretariat vorbeikommen … zum richtigen Ansprechpartner
Welche Interessewecker die Türen öffnen
Wie Gespräche professionell und erfolgreich eröffnet werden
Reflexartiger Widerstand - Wie Sie die häufigsten Vorwände in der Akquise erfolgreich behandeln
Motivation und Regeln für die Akquise
Zahlreiche Tipps, Beispiele und Hinweise aus der Praxis für die Praxis

Zielgruppen:
Alle im Vertrieb / Verkauf, die -einfacher / mehr -neue Firmenkunden gewinnen wollen.
Alle im Vertrieb / Verkauf, die per Telefon und / oder Kaltbesuch an den Tisch eines potenziellen Kunden kommen wollen.
Alle Menschen, die sich grundsätzlich verkäuferisch weiterentwickeln wollen.

„Erfolgreiche Kaltakquise ist kein Zufall!“

Das exklusive 1-tägige Spezialseminar zur Neukundengewinnung

Vorträge

Seminare

Coachings

für
Menschen mit
Kundenkontakt

Bernd|Katritzke
Training-Beratung-Coaching

Steinhagen 13 A
44793 Bochum
Tel: 0234-6406043
Mobil: 01520-1588888
bernd@katritzke.de
www.katritzke.de

Ihr Akquise-Experte

Bernd Katritzke ist Diplom-Betriebswirt mit Sitz in Bochum.
35 Jahre Erkenntnisse als Verkäufer, Vertriebsleiter, Trainer und Coach bilden die Basis für dieses Seminarkonzept. In seiner Laufbahn hat er über 8000 Kaltbesuche und Verkaufsgespräche sowie unzählige Telefonakquisen durchgeführt. Als Verkäufer war er in allen Unternehmen stets unter den Erfolgreichsten zu finden. So gelang ihm z.B. das Kunststück, allein in einem Jahr 122 neue Firmenkunden gewinnen zu können. Dabei wurden sowohl wirtschaftliche Aspekte als auch hohe Kundenzufriedenheitsansprüche erfüllt.
Als Vertriebsleiter in einem Weltkonzern war er für den Neukundenerfolg von Verkäufern im B2B-Direktvertrieb verantwortlich.
Sein umfangreicher Erfahrungsschatz kommt ihm seit 2005 als Trainer und Coach zu Gute, der Verkäufer auch in der Akquisetätigkeit live vor Ort begleitet, unterstützt und in der Weiterentwicklung fördert.
Das Seminarkonzept ist daher sorgfältig durchdacht, praxisorientiert und erfolgserprobt.



Zahlreiche Unternehmen aus verschiedenen Branchen und deren Mitarbeiter haben bereits von seinen Trainings und Coachings profitieren können. Auch als Vortragsredner auf Tagungen und Kongressen ist er ebenfalls gern gesehen und sehr gefragt.

Bernd Katritzke gilt als einer der versiertesten Verkaufs- und Dienstleistungsexperten in Deutschland.

„Verkaufen ist eine ehrbare Tätigkeit, sofern man weiß, wie es richtig geht.“

„Bernd Katritzke ist der Geheimtipp unter den Verkaufsexperten in Deutschland“