

# 1951 Erfolgreich bei Neukundentermin

## Businesstermine leicht gemacht

Der Ersttermin bei potenziellen Neukunden ist die hohe Schule im Vertrieb. Für neue Mitarbeiter im Außendienst kann ein Erstgespräch Stress verursachen, doch auch für erfahrene Vertriebsprofis stellt ein Neukundentermin vielfach eine Herausforderung dar.

In diesem praxisorientierten und unterhaltsamen Seminar lernen Sie die wichtigsten Tipps und Kniffe kennen, um sich perfekt auf einen Außendiensttermin bei potenziellen Neukunden vorzubereiten, das eigene Verhalten beim Kunden zu reflektieren und den Termin zu einem Erfolgserlebnis zu machen.

Die Zielgruppe:

Personen,

- die im Vertrieb, Verkauf oder Außendienst tätig sind.
- die eine leitende Tätigkeit im Sales innehaben.
- die für den Vertrieb verantwortlich sind.
- die Neukunden gewinnen wollen.
- die sich auf Neukundentermine professionell vorbereiten möchten.

Die Trainingsinhalte:

### Aktive Gesprächsvorbereitung

- Planung und Vorbereitung eines Kundentermins
- Gezielte Informationseinholung vorab
- Was will ich vom Kunden wissen, was will ich ihm präsentieren,
- Welche Ziele verfolge ich beim Termin - Haupt- und Nebenziele
- Aktive Terminvereinbarung
- Tourenplanung leicht gemacht

### Einheitliche und professionelle Wirkung beim Kunden

- Wie wollen wir vom Kunden gesehen werden?
- Präsentation des eigenen Unternehmens und der Leistungen
- Präsentation der eigenen USPs und der Kundennutzen

### Persönliches Auftreten beim Kunden

- Der erste Eindruck – Erscheinungsbild und Auftreten
- Nonverbale Kommunikation (Körpersprache, Mimik & Gestik, Blickkontakt)
- Berücksichtigen der räumlichen Situation beim Kunden
- Erkennen der eigenen Stärken & Schwächen im Verhalten
- Höflichkeit & wertschätzendes Verhalten
- Sicheres & Selbstbewusstes Auftreten
- Das 1x1 des guten Tons – zeitgemäße Umgangsformen im Geschäftsleben
- Tipps und Tricks aus der Praxis

### Gesprächsführung, Gesprächstechnik

- Aufbau und Struktur des Verkaufsgesprächs
- Lenken und Steuern eines Kundengesprächs
- Argumentation, Kundennutzen, USPs
- Bedarfsanalyse - Potentiale erkennen und Bedarf wecken
- Fragetechniken – gezielte Informationsgewinnung
- Aktive Einwandbehandlung



Kursbuchung und weitere Details unter **1951** im WIFI-Kundenportal:  
[www.wifi.at/ooe](http://www.wifi.at/ooe)

# 1951 Erfolgreich bei Neukundentermin

## Businessstermine leicht gemacht

- Preisgespräche, Preise präsentieren
- Ziel- und abschlussorientiertes Verhalten

### Gesprächs-Nachbereitung

- Die nächsten Schritte nach dem Termin

### Gesprächstraining

- Simulation von Kundengesprächen
- Gesprächsaufzeichnung und Gesprächsanalyse durch die Gruppe
- (Aufzeichnung und Gesprächsanalyse mit Video)

### Die Trainingsmethoden:

Vortrag und Inputs durch den Trainer, Diskussion in der Gruppe, Gruppenarbeiten, praktische Übungen mit Videoanalyse und Feedback.