



# Neukunden-Kaltakquise – das erfolgreiche Verkaufsgespräch



Spüren Sie die Auswirkungen der Krise bereits? Verlieren Sie Aufträge und Kunden? Manche vielleicht für immer, weil sie vom Markt verschwinden. Ein wirksames Mittel dagegen ist die Kaltakquise. Telefonhörer in die Hand nehmen und andere Unternehmen - potenzielle Kunden – anrufen. Allein der Gedanke daran macht vielen Unternehmern Angst. Warum ist das so? Die meisten bekommen direkt am Anfang des Gesprächs Ablehnung wie „kein Interesse“, „keine Zeit“, „brauchen wir nicht“ oder „kein Geld“ zu hören. Und das Gespräch ist dann meist beendet bevor es richtig angefangen hat. Dass die Akquise da keinen Spaß macht, ist doch klar. Das muss nicht sein!

**Erfahren Sie in diesem 3-teiligen Online-Seminar, wie Sie künftig „Ja, gerne.“ zum Gesprächseinstieg hören.**

## Was ist ein Online-Seminar?

Ein Online-Seminar ist ein **Seminar über das Internet**. Sie haben **keine Fahrtzeit** und **keine Reisekosten** zu irgend einem Seminarort. Kein Stau und keine Parkplatzsuche. **Alles ganz entspannt!** Und das Beste: Sie können sich das Online-Seminar als **Videoaufzeichnung immer wieder** und **wann Sie möchten** ansehen. **Lebenslang!**

## Seminarinhalte:

- Die 3 häufigsten Fehler, warum die klassische Kaltakquise heute nicht mehr funktioniert
- Wie Sie den Entscheider immer herausfinden – mit Vor- und Zunamen
- Die größte Hürde: das Vorzimmer – und wie Sie daran vorbeikommen
- Nicht gegen, sondern mit der Sekretärin zum Entscheider
- Warum das NEIN zum Verkauf dazugehört
- Kunden kaufen von Siegern – die Vorbereitung
- Mit diesen klassischen Gesprächseinstiegen werden Sie garantiert scheitern
- Gesprächseinstieg mit positiver Zustimmung statt Ablehnung wie „keine Zeit“
- Schluss mit den üblichen Einwänden wie „kein Interesse“ oder „kein Geld“
- Diese 4 Fragen müssen Sie am Anfang beantworten – sonst sind Sie raus
- So erfahren Sie, ob Ihr Gesprächspartner kaufen wird
- Einwandbehandlung & Abschlusstechniken

## Ihr Nutzen:

- Sie kommen vom Vorzimmer freundlich und charmant zum Entscheider
- Sie finden heraus, was den Entscheider interessiert
- Sie vereinbaren künftig einfach und schnell einen Termin
- Sie steigen künftig komplett anders ins Verkaufsgespräch ein – und sind damit viel erfolgreicher
- Sie gewinnen deutlich mehr Kunden durch Kaltakquise

## Das sagen unsere begeisterten Kunden:



**Sebastian Baukloh, Geschäftsführer  
CoolProjex GmbH**

„Vielen Dank nochmal für die tolle Schulung. Es hat echt viel Spaß gemacht und uns auf jeden Fall weitergebracht. Ich habe die Schulungsinhalte direkt angewendet und bin begeistert wie gut es funktioniert hat. Es macht sehr viel Spaß die Tipps anzuwenden und ich kann diese Schulung nur weiterempfehlen.“

**Dipl.-Ing. Thorsten Blum, Geschäftsführer  
Blum Elektrotechnik**

„Das Online-Seminar war nicht nur interessant und informativ, es hat mir auch sehr viel Spaß gemacht. Die von Heiko T. Ciesinski vermittelten Inhalte, konnte ich bereits gewinnbringend anwenden!“

**Referent: Heiko T. Ciesinski**

**Der Experte für Kommunikation & Vertrieb**

Fachbuchautor & Herausgeber des Marketing-Podcast mit über 200.000 Abonnenten. Er ist Dozent an vielen Kreishandwerkerschaften, Berufsverbänden sowie beim Zentralverband des Deutschen Handwerks.

**Heiko T. Ciesinski**

Der Experte für Kommunikation & Vertrieb

*„Eine Investition in Wissen bringt  
noch immer die besten Zinsen!“*

Benjamin Franklin



**Die ersten 5 Anmeldungen erhalten die 1. Ausgabe des Fachbuches** („Guerilla-Marketing - Empfehlungsmarketing - Kundenorientierter Schriftverkehr & Reklamationsbearbeitung für Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen“) **von Heiko T. Ciesinski als E-Book im Wert von 39 Euro gratis dazu!**

**Teilnahmegebühr:** 295 Euro zzgl. USt. (Inkl. lebenslangem Zugriff auf die Videoaufzeichnung im Mitgliederbereich)

**Termine:** 13. Juli, 14. Juli sowie 15. Juli 2020 jeweils z.B. von 15:00 bis 17:00 Uhr

**Anmeldung:** Barbara Kettelake, Telefon: 0208 - 9 60 04 16, E-Mail: kettelake@kh-mo.de

Nach der Anmeldung erhalten Sie eine **Bestätigungs-E-Mail** mit dem **Zugangslink** zum Online-Seminar.