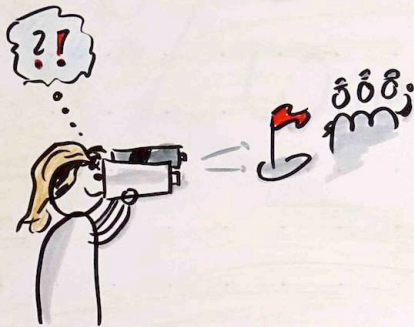
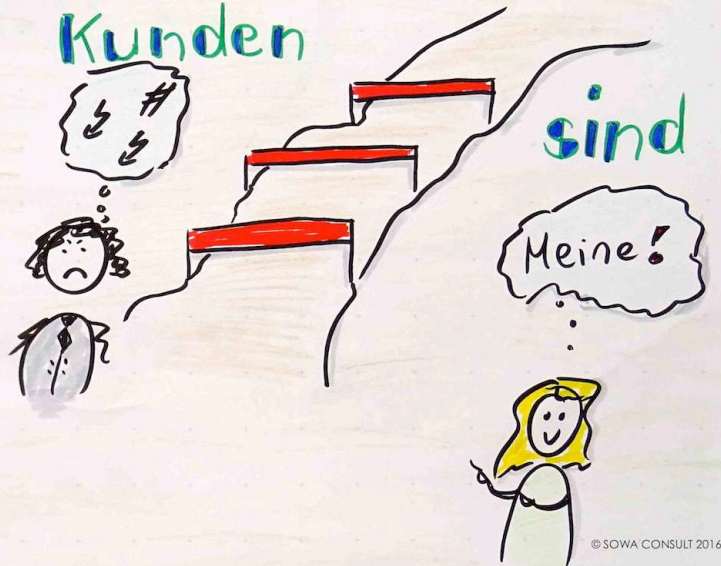
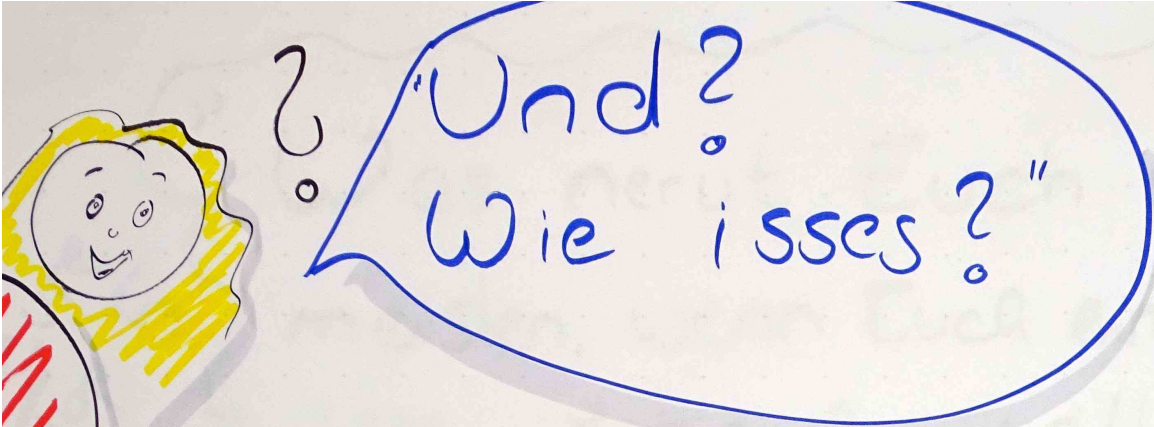


Wo ist sie?



Hürden des Kunden sind





Und?
Wie isses?"

18. Juli 2016 - Frei von Akquisesorger
Workshop von Miriam Sowa - SOWA CONSULT

Ausgerichtet und eingeladen von Schöne Aussichten e.V.

Kaltakquise ist gruselig
richtiger Zeitpunkt
Ansprechpartner

Wie penetrant darf ich sein?

mach' ich lieber morgen

Wie erhebe ich, wann der Kunde kaufen will

Wie bringe ich auf den Punkt, was ich
anders als die anderen

Zielgruppe binden - wie?

Interesse wecken - wie?

Die ultimative Frage, mit der ich sofort
den Nutzen für den Kunden
erhöhe

» Was nerut Euch am meisten, wenn Euch einer was verkaufen will? »

5 min

Eure Top 5

5 Gruppen

1. "runter" (schlecht) machen
2. Inkompetenz / Kompetenz vertauschen
3. Nicht zuhören
4. Respektlosigkeit
5. Schlechte Vorbereitung / Standard
6. Nicht auf Bedürfnisse eingehen
7. Distanz (Nähe, Lautstärke / Penetranz)
8. Druck aufbauen
9. Nicht zu stoppen
10. Offensichtliches Verkaufen / Ohne Mühe
11. Unpassender Zeitpunkt
12. Bauchladen
13. Schneller Verkaufsabschluss

Was müsste Herr Pothmann tun, um bei Euch zu "Landen"?

→ Alkohol

Top 5

Zuhören + ernsthaft Nutzen prüfen
Am Kunden orientieren / was passt
Kurzfristig + unkompliziert erreichbar
Locker sein (Kleidung!) Verhalten
Gesagtes notieren

Gute Argumente (Beispiele + Referenzen)
Vertrauen aufbauen (Empfehlung, Humor / Empathie)
Eine Hand wäscht die andere (Persönlichkeit)

Richtiges Zeitpunkt

Ehrlich, authentisch, souverän

Spaß + Leichtigkeit in der Akquise

18. Juli 2016 - Frei von Akquisorgen
Workshop von Miriam Sowa - SOWA CONSULT

Ausgerichtet und eingeladen von Schöne Aussichten e.V.



Wissen

Sich selbst
zu kennen

+

seine
Zielgruppe

Vertriebs-
prozess



Perspektive

Sei der Anwalt
deines
Kunden

Haltung

Neugierige, interessierte
Haltung

Raum geben!

Wo "hakt" es am häufigsten?

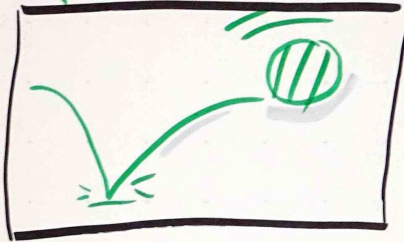
18. Juli 2016 - Frei von Akquiseseiten
Workshop von Miriam Sowa - SOWA CONSULT

Ausgerichtet und eingeladen von Schöne Aussichten e.V.

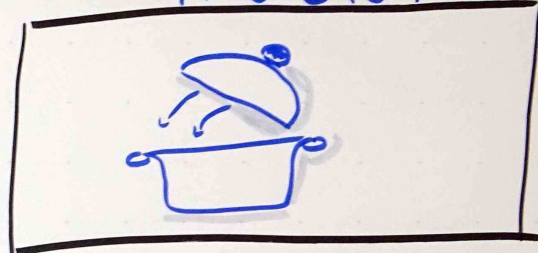
In die Ptaschen kommen



Am Ball tım Spiel bleiben

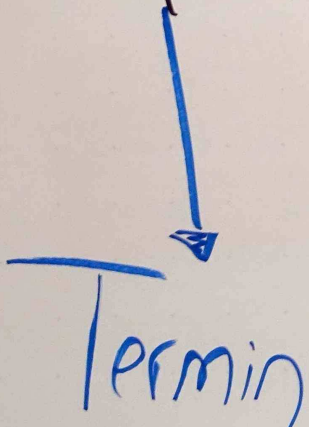


Den Deckel drauf machen

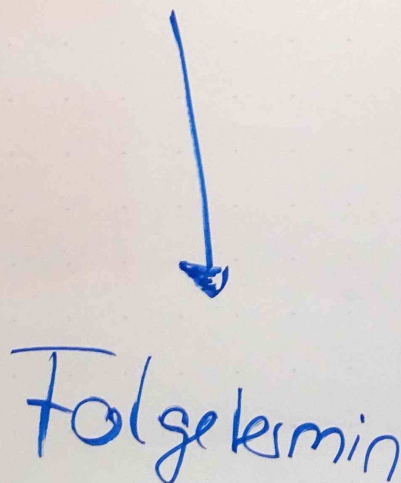


Orientierung Anbahnung Akquise Angebot

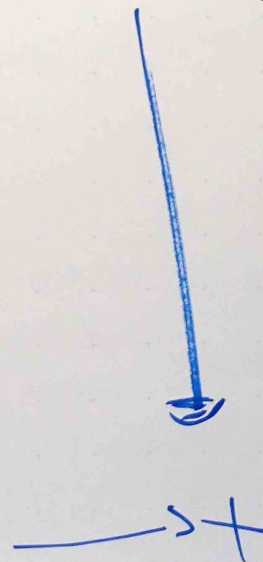
Zielgruppe
+
eigene
Portfolio



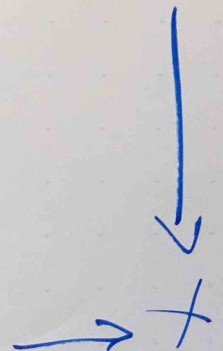
Infos
Gelegenheiten

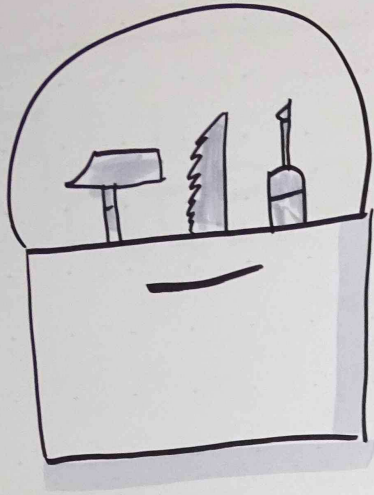


Belastbare
Beziehung



Nachjustieren
wiederkommen





Werkzeuge für alle Fälle



Candy

Achte auf die
Körpersprache!

"Führe" das
Gespräch - mit
sanfter Hand

Nicht verteidigen
Hinterfrage mit echtem
Interesse

Du bist nicht
wichtig!
Der Kunde ist es

Der Köder
&
Der Fisch

18. Juli 2016 - Frei von Akquisorgen
Workshop von Miriam Sowa - SOWA CONSULT

Ausgerichtet und eingeladen von Schöne Aussichten e.V.

? Schwierige
Fragen ?
? Frage zurück ?



Habe die Fühler
einer Schnecke

§ Sei §
Anwalt
deines Kunden

Gib Raum
ohne zu
Locker zu lassen