



**Seminar 10 / 2011**

**Fit für die Neukundengewinnung  
- vom ersten Telefonkontakt zum ersten Auftrag -**

Bei der Suche nach neuen Kunden begegnet man oft dem Einwand, man habe schon einen Lieferanten und werde sich im Bedarfsfall melden. Wie soll sich der Handelsvertreter jetzt verhalten? Neukundenakquise, ist ein ganzheitlicher Prozess, bestehend aus Rhetorik und einem Strategieplan. Der Referent, ein erfahrener Seminarleiter vermittelt den Handelsvertretern praxisorientiertes Know-how. Die Teilnehmer trainieren kundenbezogene Überzeugungstechniken für einen Erstauftrag. Nach dem Seminar wird der Teilnehmer die Kundenbesuchsquote deutlich verbessern und schneller zum Erstauftrag kommen

**Inhalt:**

- Vorab-Informationen: Das „Customer profile“ hilft
- First Step: Brief oder Telefonat?
- Ihre Pole Position: erster Satz, erster Eindruck
- Ihre Motivation: Mentale Barrieren beseitigen
- Referenzen helfen: Die RADAR-Methode
- Gleichgültige Neukunden: Ihr Interessenwecker
- Der qualifizierte Besuchstermin bei Neukunden
- Besuchsantritt: Ihre Premiere beim Neukunden
- Skepsis des Neukunden: Auf Einwände reagieren
- Sich am Telefon vorstellen: Wir über uns
- Den Vergleich mit Ihrem Wettbewerb gewinnen
- Angebote nachfassen: Leitfaden für Follow-up-Gespräche
- Ihr Erfolg bei Neukunden: endlich messbar
- Den Kunden zur Entscheidung bringen: Just do it
- Sekretärin überwinden: So erreichen Sie den Entscheider
- Kaltakquise: Albtraum oder Chance
- Das Leistungspaket im Erstkontakt darstellen
- Zufriedenheitskontrolle beim Erstauftrag
- Verkaufsargumente: Highlights im Gespräch

**Zielgruppe:**

Handelsvertreter, die im harten Verdrängungswettbewerb durch systematische Akquise neue Kunden gewinnen müssen.

**Trainer/Referent: Dipl.-Betriebswirt Rolf Leichter, Kommunikationstrainer und Autor**

**Termin: Montag, 31. Oktober 2011 von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr**

**Ort: Konferenzraum des CDH Hessen-Thüringen,  
Stresemannallee 35-37, 60596 Frankfurt am Main**

**Teilnehmergebühr: 145 € zuzüglich MwSt.**

**Anmeldeschluss: 10. Oktober 2011**

**Teilnehmerzahl: mindestens 8, höchstens 12**

# Anmeldung

Kurzerhand per Fax: 069-63 00 91 19 oder per eMail [sylvia.schoenefeldt@h-th.cdh.de](mailto:sylvia.schoenefeldt@h-th.cdh.de)  
oder im Briefumschlag an

Wirtschaftsverband der Handelsvertretungen  
Hessen-Thüringen (CDH) e.V.  
Stresemannallee 35-37  
60596 Frankfurt/Main

Seminar Nr. 10 Fit für die Neukundengewinnung am **31. Oktober 2011 von 09:00 bis 17:00 Uhr** im Konferenzraum des Verbandshauses CDH Hessen-Thüringen, Stresemannallee 35-37, 60596 Frankfurt/Main

<b>Anzahl der Teilnehmer</b>		
<b>Name</b>		
<b>Vorname</b>		
<b>Firma</b>		
<b>Straße</b>		
<b>PLZ, Ort</b>		
<b>E-Mail</b>		
<b>Telefon / Telefax</b>		
<b>Unterschrift/Stempel</b>		

## Allgemeine Konditionen des CDH-Bildungswerks

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie umgehend eine Teilnahmebestätigung und die Rechnung.

Die Seminare unseres Bildungswerks werden durch die MUVEO GmbH ausgerichtet und abgewickelt. Mit der Rechnung über die Teilnahmegebühr wird diese fällig und bleibt es grundsätzlich auch bei Nichtteilnahme, jedoch bestehen bei Nichtteilnahme folgende **Erstattungsansprüche**:

Erstattung des vollen Rechnungsbetrags bei Absage bis 3 Wochen vor dem Seminartermin;

Erstattung von 65% des Rechnungsbetrags bei Absage bis 3 Arbeitstage vor dem Seminartermin, falls sich kein Ersatzteilnehmer findet;

Bei Abmeldung erst am Seminartag oder bei unentschuldigter Nichtteilnahme besteht kein Anspruch auf Erlass bzw. Rückerstattung der berechneten Seminargebühr.

Eine eventuelle Seminarabsage wegen zu geringer Teilnehmerzahl erfolgt in der Regel bis spätestens 2 Wochen vor dem Termin. Bei späterer Absage, auch aus Gründen, die durch uns nicht zu vertreten sind, erfolgt die Rückerstattung der bereits bezahlten Seminargebühren. Ein Anspruch auf Erstattung weiterer Kosten, die dem Teilnehmer möglicherweise bereits entstanden sind, besteht in keinem Fall.

Die Seminargebühr beinhaltet Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke im Tagungsraum.

Bei mehreren angemeldeten Teilnehmern eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10% für den zweiten und 20% für jeden weiteren Teilnehmer.

Parkmöglichkeiten stehen im Hof des Verbandshauses nur sehr begrenzt zur Verfügung

**Ihr Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Seminarangebote des CDH-Bildungswerks:**

**Franz Peter Martin, Tel. 069-6300910, Mail: [franz.peter.martin@h-th.cdh.de](mailto:franz.peter.martin@h-th.cdh.de)**