

## Aktive Kundenakquise für Fortgeschrittene (Spezialisiert auf Speditionen und Logistikdienstleister)

**ZIELGRUPPE**            Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter, Vertriebs-/Verkaufsmitarbeiter.

**ZIELSETZUNG**        **„So gewinnen Sie mit Systematik neue Kunden!“**

Die Wünsche und Anforderungen von Kunden werden zunehmend differenzierter. Eine allgemeingültige, optimale Verkaufsmethode gibt es daher heute weniger als je zuvor. Was bei dem einen Kunden zum Ziel führt, kann beim nächsten ein ganz anderes Ergebnis zeitigen. Verkäufersche Erfolge sind vielmehr das Ergebnis individueller Optimierungs-Prozesse im persönlichen Verhalten.

Freuen Sie sich auf ein frisches Seminar mit Ideen und Lösungsansätzen für Ihre Kundenakquise.

### INHALT

- **Analyse des eigenen Verkaufsverhaltens**
- **Selbstkritik als Mittel zur Steigerung des Verkaufserfolgs**
- **Warten auf Anfragen oder doch lieber die richtigen Kunden akquirieren?**
- **Texte für Kundenbriefe und E-Mails: Worauf Sie achten sollten**
- **Durch aktive Empfehlungen Kunden gewinnen**
- **So führen Sie Ihre Gespräche mit möglichen neuen Kunden (Rollenspiele)**
- **Verbesserung der Teamarbeit Problemlösung als dynamischer Prozess**
- **Das Sieben-Punkte-System des Verkaufsverhaltens:**
  1. **Initiative Informationsbeschaffung**
  2. **Persönliche Überzeugung**
  3. **Situationsbezogene Konfliktlösung**
  4. **Entscheidungsfindung**
  5. **Umgang mit Misserfolg**
  6. **Kritik positiv nutzen**
  7. **Das ideale Verkaufsgespräch**

**DOZENT/-IN**            Herr Joachim Schreiber, Vertriebstrainer

**TERMIN**                **25. Mai 2018** (ANMELDESCHLUSS: 18.05.2018)

**ORT**                      Verband Spedition und Logistik Nordrhein-Westfalen e.V.  
Engelbertstr. 11, 40233 Düsseldorf

**GEBÜHREN**            395,00 EUR (Mitglieder des VSL Nordrhein-Westfalen e.V.)  
495,00 EUR (Nichtmitglieder)  
Inklusive Pausengetränke, Mittagessen  
Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.



## Seminaranmeldung

**Fax: 0211 / 7 38 58 88**  
**Mail: [info@logistik-akademie.de](mailto:info@logistik-akademie.de)**

**L A N Logistik Akademie**  
**Nordrhein-Westfalen**  
**Engelbertstraße 11**  
**40233 Düsseldorf**

Hiermit melden wir verbindlich für folgenden Kurs / folgendes Seminar an:

Titel/ggf. Nummer:      **Aktive Kundenakquise für Fortgeschrittene (18AV 03)**

Termin:                      **25. Mai 2018**

Ort:                              **Verband Spedition und Logistik Nordrhein-Westfalen e.V.**  
**Engelbertstraße 11, 40233 Düsseldorf**

Gebühren:                      **EUR 395,00 für Mitglieder des VSL Nordrhein-Westfalen e.V.,**  
**EUR 495,00 für Nichtmitglieder**  
**(inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen, Verpflegung und Getränke)**  
**Alle Preise verstehen sich zzgl. der aktuellen gesetzlichen MwSt.**

(Änderungen vorbehalten)

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Telefon / Fax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

ggf. abweichende Rechnungsanschrift: \_\_\_\_\_

Mit dieser Anmeldung erkennen wir die Teilnahmebedingungen der L A N Logistik Akademie Nordrhein-Westfalen an.

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
rechtsverbindliche Unterschrift