

Seminar: Cold Calling auf digitalen Plattformen

Kundengewinnung und digitale Kundenakquise unter Nutzung von Social Media Plattformen

Weiterbildung für EPUs oder einzelnen Personen aus KMUs

Beschreibung

Viele Sales Representatives sind nicht nur für die Betreuung von Stammkund:innen verantwortlich, sondern auch für das Gewinnen von Neukunden. International aufgestellte Unternehmen haben zusätzlich die Herausforderung, dass sie ihr Kundenklientel nicht nur im nationalen Raum, sondern auch im internationalen Raum suchen. Nicht nur die Corona Pandemie hat uns gezeigt, wie herausfordernd das Gewinnen von Kunden ist, sondern auch die Verschärfung der DSGVO und des Telekommunikationsgesetzes, in welchem die Kaltakquise von Kund:innen klar geregelt ist. Deshalb ist es in der Kundenakquise notwendig, neue Kanäle zu bespielen. Kanäle, die zwar vielen von uns durch Postings und Informationsaustausch bekannt sind, aber meist nicht zur Kundenakquise genutzt werden. Verschiedene Social Media Plattformen ermöglichen es jedoch, eine Kundenakquise zu nutzen, die auch zulässig ist. Deshalb ist es wichtig, sich ganz genau auf den digitalen Akquiseprozess vorzubereiten, um seine Sales-Ziele in der Kundengewinnung und in der digitalen Akquise zu erreichen - von der Neukontaktaufnahme bis zum Verkaufsabschluss im Rahmen einer Social Media Schleife.

Seminarinhalte

- Etikette in der digitalen Kundenakquisition
- Neukunden-Kontaktaufnahme auf Social Media Plattformen
- Gesprächs-Einleitungen für virtuelle Verkaufsgespräche vorbereiten
- Digitale Mitbewerbsanalyse durchführen
- Gezielte Kundenrecherche in Social Media Plattformen
- Optimieren des eigenen Social Media Profils auf den gewünschten einzusetzenden Plattformen
- Die Dos und Don'ts in der digitalen Kundenakquisition
- Erarbeiten von persönlichen Kontakt-E-Mails für den perfekten Social Media Match
- Typenorientiertes Führen von Video-Verkaufsgesprächen
- Referenzen auf Social Mediaplattform für die persönliche Erweiterung des Kundenspektrums nutzen
- Struktur und Führen von virtuellen Verkaufs(anbahnungs)gesprächen
- Treffendes Wording für die digitale Kundenansprache entwerfen
- Erarbeiten eines Argumentationskatalogs für Verkaufsgespräche im Rahmen von Videokonferenzen
- Erarbeiten der Nutzen-Argumentation der eigenen Dienstleistungs- bzw. Produktpalette
- Matching und konkrete Analyse von Zielpersonen auf Social Media Plattformen
- Erkennen nonverbaler Einwandsignale in virtuellen Verkaufsgesprächen
- Übungen: Videoanalysen von simulierten Kunden Akquise-Gesprächen

Seminarziele

- Sie lernen, wie Sie professionell auf Social Media Plattformen Kunden akquirieren
- Sie erfahren, wie Sie ein Verkaufsanbahnungsgespräch für eine Videosession strukturieren und aufbauen
- Sie können auf Social Media gezielt Unternehmens- und Kundenmatches erstellen
- Sie erlernen, wie Sie Erstkontakttexte und E-Mails entwerfen
- Sie erreichen Sicherheit im Führen von virtuellen Verkaufsgesprächen von der Anbahnung bis zum Abschluss
- Sie werden im Laufe der Trainingseinheiten Ihre eigenen Kundengespräche bzw. Kunden-Videokonferenzen reflektieren und selbstkritisch daraus lernen.

Zielgruppe:

- Personen, die für den Kunden-Erstkontakt verantwortlich sind.
- Personen, die verschiedene Möglichkeiten des Erstkontaktes kennen lernen und erfolgreich einsetzen wollen.
- Personen, die für Terminvereinbarungen und Kundengewinnung betraut sind.
- Personen, Akquisitionsgespräche professionell führen wollen

Investition und Anmeldung

3 Tage für Teilnehmende kleiner Teams | Mindestteilnehmerzahl 2 Personen - EUR 2.595,00 pro Person

25 UE - EUR 4.500,00 exkl. MwSt. für EPU's

Seminaranmeldung

Termine und Orte: Alle Unterrichtseinheiten werden gemeinsam abgestimmt.

Weitere Termine und Seminarorte auf Anfrage: shop@lerchertrain.at