

Erfolgreich akquirieren

Ihre Situation:

Sie müssen oder wollen erfolgreich akquirieren und stolpern dabei immer wieder mal über limitierende Einstellungen, fehlende Strategien, negative Erfahrungen und Hemmungen.

Sie suchen nach Wegen, Ihren Erfolg in der Akquisition zu steigern. Sie brauchen Sicherheit, Mut, Lust und Know-how.

Konkrete Inhalte sind:

- Eigenanalyse der eigenen Akquise-Strategie und des Akquise-Verhaltens
- Identifizierung konkreter Stressoren mit Hilfe des Myostatik-Tests
- Entschärfung von Limitierungen mit Quattro-Coaching®-Techniken wie Magic Words®, Glaubenssatz-Arbeit, SET und wingwave®
- Strategische Anregungen
 - > Kundenselektion zur Steigerung der Erfolgchancen
 - > Der „Mercedes-Stern“ als Basis, um immer ein Eisen im Feuer zu haben
 - > 7 Akquise-Schritte zur Neukunden-Gewinnung
 - > Das Empfehlungsgeschäft managen

- ▲ Eigene Limitierungen erkennen und auflösen
- ▲ Mental „gewinnend“ auftreten
- ▲ Konsequenter strategisch vorgehen
- ▲ Die Akquisition lieben

- Unterstützende Zahlen, Daten, Fakten
 - > Der Nutzungsgrad
 - > Empfehlungsquote
 - > Anzahl der benötigten Kontakte für
 - A) generelles Interesse, B) konkretes Interesse, C) Angebot, D) Abschluss
- Mentale Fitness für ein „gewinnendes“ Auftreten
- Der Elevator-Pitch als „kleiner Gruß aus der Küche“
- Spaß an Preisverhandlungen
- Training von „harten“ Verhandlungen
- Überzeugende Argumentation mit Hilfe der Sortierstile
- Tipps zum Meistern kritischer Situationen
- Beschluss einer klaren persönlichen Zielsetzung und konkreter Schritte zur Erreichung

Die Inhalte orientieren sich ständig an ihrer Praxis, machen Spaß und steigern die Lust an der Akquisition.

Eine wertvolle Ergänzung hierzu ist das Seminar NLP im Business I.

