

Akquisestrategie

Neue Kunden gewinnen mit Plan

Ihr Betrieb hat gut zu tun. Neue Kunden kommen über Empfehlungen, und meistens reicht das. Bis es ruhiger wird: Dann wird hektisch telefoniert, eine Messe gebucht, ein alter Kontakt angeschrieben.

Kaum ist der Kalender wieder voll, schläft die Akquise ein. So entsteht der Wechsel aus Flaute und Feuerwehr. Im Workshop bauen Sie eine Akquise, die auch in vollen Wochen weiterläuft.

Was Sie und Ihr Team mitnehmen

- Ihre Wunschkunden klar benennen und wissen, wo Sie sie erreichen
- Die Akquise-Wege auswählen, die zu Ihrem Betrieb passen
- Einen Wochen-Rhythmus festlegen, den Ihr Team auch bei hoher Auslastung hält
- Aufgaben verteilen, damit die Akquise nicht an einer Person hängt
- Gesprächseinstiege für Erstkontakt und Reaktivierung üben

Nach dem Workshop

Es ist Montag, und auf dem Plan stehen die festen Kontakte für diese Woche. Niemand muss überlegen, wer anruft und was er sagt. Ihre Auftragslage im nächsten Quartal wird planbar.

So läuft der Workshop

Sie buchen den Workshop für Ihr Team, bei Ihnen vor Ort in Hamburg oder online. Wir arbeiten an Ihren echten Fällen, damit Ihr Team am nächsten Tag direkt loslegt. Dauer, Gruppengröße und Schwerpunkte stimmen wir vorher gemeinsam ab.

Kostenloses Kennenlerngespräch

Wir schauen gemeinsam, wie der Workshop zu Ihrem Team passt. Termin vereinbaren: christinabodendieck.de/kontakt oder per Mail an info@akquise-plus.de