HAUFE. AKADEMIE



E-Learning

Erstkontakt herstellen

Effektives und effizientes Arbeiten bringt mit möglichst geringem Aufwand einen möglichst hohen Ertrag. Gerade das ist bei der Kundenakquise sehr wichtig. Schließlich gilt es, unter den tausend möglichen Kund:innen genau die richtigen herauszufinden und den Erstkontakt optimal zu gestalten. Recherchetools helfen den Teilnehmer:innen bei der Beurteilung des Kundenpotenzials und bei der gezielten Ansprache. Und auch für die Identifikation potenzieller Kund:innen gibt es wirkungsvolle Methoden. Genau da setzt das E-Learning „Erstkontakt herstellen“ an. Die Teilnehmer:innen lernen z.B. anhand der Methode „Elevator Pitch“, sich präzise auf künftige Kund:innen vorzubereiten.

Teilnehmer:innenkreis:
Für alle Mitarbeiter:innen im Vertriebsaußendienst, Inside Sale und des Key Account Managements

Lerndauer: **ca. 1 Stunde**

Sprachen:

Lernziele

- Kontaktchancen erkennen und nutzen
- Das Kundennetzwerk systematisch erweitern
- Schnell potenzielle Kund:innen identifizieren können
- Recherche-Tools einsetzen
- Durch gute Vorbereitung effektiv und effizient arbeiten
- Den Elevator-Pitch als Methode der Kundengewinnung einsetzen
- Die Grundregeln für den richtigen Auftritt vor Kund:innen beherrschen

Inhalte

Die Vorbereitung

Kontaktchancen erkennen und nutzen

Effektiv recherchieren

Der Elevator-Pitch

Infos im Web
www.haufe-akademie.de/el

Lassen Sie sich beraten
Tel. +49 761 595339-10 • digitales-lernen@haufe-akademie.de