

&gt;



Artikelnummer: 5082

## Neukunden mit System - Das Ende der Kaltakquise

Autor: Dirk Kreuter

Neue Kunden zu erschliessen - das ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Spitzenverkäufer in allen Branchen. Doch meist sind die herkömmlichen Instrumente der Akquise heutzutage unwirksam geworden. Die Kunden sind verunsichert, sie sind verwirrt und müssen zu einer Kaufentscheidung oder gar einem Wechsel des Anbieters besonders motiviert werden.

Als der Experte für Neukundengewinnung stellt Dirk Kreuter in diesem Hörbuch sehr pragmatisch und leicht verständlich erfolgreiche Wege und Methoden des Kontakts zu neuen Kunden dar. Selbst erfahrene Verkäufer werden von den vielen kreativen Tipps und Strategien beeindruckt sein und profitieren.

Inhalt:

- Aktives Empfehlungsmarketing - in sechs Schritten und mit vielen Formulierungsvarianten
- Xing-Akquise
- Telefonakquise
- Messeakquise als Besucher und als Aussteller
- Kundenveranstaltungen
- Zeugenumlastung
- &rsquo;Geistige Brandstiftung&lsquo;®
- Pencilselling
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Mailings
- PR
- Interner Verbesserungsvorschlag
- Diplomarbeit
- und vieles mehr.

