

ANMELDUNGEN

**ANMELDUNGEN BITTE BIS 20. MÄRZ 2017 PER
FAX +49 5121 75159-29 ODER PER E-MAIL AN
TORSTEN.HAIN@HTI-HANDEL.DE
SEMINARGEBÜHR 140 EURO, INKL. MWST./TEILNEHMER**
MELDUNGEN MIT MEHR ALS 3 PERSONEN/UNTERNEHMEN ZAHLEN NUR
120 EURO/PERSON.

Ja, ich nehme an dem Seminar
am 6. April 2017 teil.

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen

Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf

BITTE IN DRUCKSCHRIFT AUSFÜLLEN:

Name, Vorname

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Fax

Mobil

E-Mail

FOLGENDE PERSONEN NEHMEN EBENFALLS TEIL:

Name, Vorname

Name, Vorname

HTI
COLLIN



HTI
COLLIN



VERANSTALTUNGORT

HTI COLLIN KG

NIEDERLASSUNG HILDESHEIM
DAIMLERRING 13
31135 HILDESHEIM
(PARKPLÄTZE FINDEN SIE IN AUSREICHENDER MENGE)



**6. APRIL 2017
IN HILDESHEIM**

**UMSATZSICHERUNG IM ROHRLEITUNGSBAU
DURCH PROAKTIVE KUNDENAKQUISE**

**WENIGER NEUAUFTRÄGE –
WAS DANN?**

VERANSTALTER

HTI COLLIN KG | HAUPTHAUS
VINNHORSTER WEG 150 | 30165 HANNOVER
T +49 511 74 057-0 | **F** +49 511 74 057-34
FÜR IHRE ANMELDUNG: **F** +49 5121 75159-29

SEMINAR

Thema »Umsatzsicherung im Rohrleitungsbau durch proaktive Kundenakquise«

SEMINARINHALT

Im Fokus des kompakten Tagesseminars steht das strategisch wichtige Thema »Umsatzsicherung im Rohrleitungsbau durch proaktive Neukundenakquise«.

Hier erfahren Sie direkt vom Akquise-Experten eine praxisbewährte Methodik zur erfolgreichen Akquise von Neukunden im Industriebereich. Sie erarbeiten Ihre persönlichen Akquiseziele und Akquisestrategie. Sie erhalten das nötige Rüstzeug für eine zeitsparende und effektive Vorgehensweise aus erster Hand.

Die Akquise wird als strukturierter Prozess, Schritt für Schritt, vermittelt, damit Ihr Wissen sofort am folgenden Tag umgesetzt werden kann. Darüber hinaus erfahren Sie wichtige Praxis- und Motivationstipps zur Sicherstellung Ihres nachhaltigen Akquiseerfolgs.

Die perfekte Vorbereitung!

REFERENT

Dipl.-Ing. Elmar Lesch, LESCH CONSULT, Würzburg hat sich als erfolgreicher Management-/ Verkaufs-Trainer und Coach sowie als Unternehmensberater in der Kunststoff-Rohrleitungsbranche einen Namen gemacht. Der Akquise-Experte ist für mehrere marktführende Rohrhersteller tätig. Seine Reputation wird durch seine Dozententätigkeit für Kunststoffrohrleitungssysteme an über 30 Hochschulen als Gastdozent untermauert. Darüber hinaus hat er das Konzept und viele Autorenbeiträge für das KRV-Wissensportal Kunststoffrohrsysteme www.wipo.krv.de erstellt.

Gemäß seinem Motto »Verkaufen hält die Räder am Laufen« hat er ergebniswirksame Akquise- und Verkaufstrainingskonzepte entwickelt und erfolgreich trainiert. Dafür wurde er mit dem nationalen Sales-Performance-Preis (shortlist Sales Performance Preis 2016) sowie mit dem internationalen Trainingspreis (BDVT-Goldpreis 2015) ausgezeichnet.

RECHNUNG

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie von uns eine Teilnahmebestätigung und eine Rechnung. Bitte überweisen Sie die Teilnehmergebühr erst nach Rechnungserhalt.

LEISTUNGEN

DARIN ENTHALTENE LEISTUNGEN:

- Teilnehmergebühr
- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- Pausengetränke
- RATGEBER »Erfolgreiche Telefon-Akquise mit der 8A-Methode«

ZIELGRUPPE

DAS SEMINAR RICHTET SICH AN DIE ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Bauleiter, Bauunternehmer, Auftraggeber, Projektleiter, Auftragnehmer, Planungs-, Ingenieur- und Architekturbüros

PROGRAMM

Donnerstag, 6. April 2017

9.30 Uhr	Begrüßung und Vorstellung
9.40 Uhr	Ziele, Erwartungen der Teilnehmer
10.00 Uhr	Strukturierter und praxisbewährter 8A-Telefon-Akquiseprozess
10.30 Uhr	Antrieb Konkrete SMART-Akquiseziele, Selbstmotivation, die 5 Siegel der Selbstverpflichtung
11.00 Uhr	Adresse Identifikation und Qualifizierung von Leads, Einstellung auf Interessententypen vor dem Gespräch
11.20 Uhr	Kaffeepause
11.40 Uhr	Attraktivität Einflusskriterien für den ersten Eindruck, Beziehungsaufbau, Wirkungssteigerung durch Stimme und Worte
12.00 Uhr	Aufmerksamkeit »Moment of excellence« Neugierde beim Interessenten wecken, Aufhänger bringen, Erstellung und Anwendung eines strukturierten Telefon-Leitfadens, Termin vereinbaren
12.30 Uhr	Mittagessen
13.15 Uhr	Aufmerksamkeit – Praxisübung
13.45 Uhr	Analyse Bedarfsermittlung, Alternativen verkaufen, Akquisetrichter erstellen
14.40 Uhr	Argumente – Überzeugende Nutzenpräsentation
15.20 Uhr	Kaffeepause
15.40 Uhr	Ausreden Mögliche Einwände vorher kennen und sicher behandeln
16.20 Uhr	Abschluss Termine oder Alternativen konkret vereinbaren und bestätigen
16.40 Uhr	Fragen und Erkenntnisse, RATGEBER für die Praxis
17.00 Uhr	Ende