

Neue Kunden gewinnen: Akquise, die begeistert und wirkt

ZfU International Business School



06.11.2025 bis 07.11.2025 in Feusisberg

14.04.2026 bis 15.04.2026 in Thalwil

03.11.2026 bis 04.11.2026 in Thalwil

Professionelle Akquise ist die unverzichtbare Voraussetzung für den Unternehmenserfolg. Denn nachhaltige Akquisemassnahmen stellen das Rückgrat unternehmerischer Gesundheit dar. Doch welche Fähigkeiten sind es genau, die Spitzenverkäufer von durchschnittlichen Verkäufern unterscheiden? Und ist die persönliche oder telefonische Akquise heute noch en vogue oder erfolgt mittlerweile alles über die grossen Social-Media-Kanäle?

Erfolgreiche Neukundenakquisition mit nachhaltigem Konzept und Strategie

Profis im Verkauf haben eine klare Strategie und überlassen weder die Ansprache neuer Kunden noch die Qualifizierung von Leads dem Zufall. Erarbeiten Sie zusammen mit dem Verkaufsexperten Arne Böhm einfache und ansprechende Konzepte für den Vertrieb komplexer Produkte, um sie anschliessend mit Ihrem Vertriebsteam direkt in die Praxis umzusetzen.

CHF 2'980.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Arne Böhm

Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Themenschwerpunkte

1. Tag

- Grundlagen akquisitorischer Arbeit
- Kreative Wege zu neuen Kunden
- Psychologische Grundlagen verstehen und effektive Sprachmuster entwickeln
- Verbale und rhetorische Fähigkeiten, die ab der ersten Sekunde überzeugen
- Konkrete Strategien für Outbound-Akquise
- Das Telefon wird zum Freund: So akquiriert man jeden Tag mit Spass und Erfolg
- Weniger reden, mehr fragen: Konkrete Fragetechniken zur Qualifizierung

2. Tag

- Positionierung der Firma und der eigenen Person
- Der professionelle Sales-Pitch
- Die FBM-Formel für verführerisches Value Selling
- Umgang mit Einwänden und schwierigen Situationen
- Auf den Punkt kommen und erfolgreich abschliessen
- Verbindlichkeit: Entscheidungen provozieren statt hingehalten werden
- Inbound-Strategien, die eine Sogwirkung erzeugen
- Social Selling via LinkedIn
- Präziser Umsetzungsplan: Bessere Zahlen durch routinierten Erfolg

Nutzen

- Sie lernen die psychologischen und rhetorischen Grundlagen hervorragender Verkaufsgespräche kennen
- Sie entwickeln einen konkreten Plan für Akquisitionen im B2B-Umfeld
- Sie erarbeiten eine klare Guideline für Ihr nächstes Akquisitionsgespräch
- Sie lernen, souverän mit Fragen und Einwänden des Kunden umzugehen
- Durch die passende Positionierung erhöhen Sie Ihren Einflussbereich und avancieren in den sozialen Kanälen zu einem gefragten Experten

Teilnehmer

Alle Personen, die im B2B-Vertrieb als Vertriebsverantwortliche, Vertriebsbeauftragte oder als Vertriebsunterstützende operativ zum Markterfolg des

Alle Personen, die im B2B Vertrieb als Vertriebsverantwortliche, Vertriebsbeauftragte oder als Vertriebsunterstützende operieren zum Markterfolg des Unternehmens beitragen:

Geschäftsführer, Vertriebsführungskräfte, Key-Account-Manager, Verkäufer, Vertriebsunterstützer mit Kundenkontakt sowie Vertriebsverantwortliche aus den Bereichen Business-Development, Produktmanagement und Service.

Arbeitsmethode

Das Seminar ist maximal auf die Umsetzbarkeit direkt am nächsten Arbeitstag abgestimmt. Durch interaktive Impulse und zielgerichtete Simulationen sowie den intensiven Erfahrungsaustausch im Teilnehmerkreis erhalten Sie wirkungsvolle und motivierende Handlungsoptionen für Ihre tägliche Akquisitionsarbeit im B2B-Vertrieb.

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Mehr Informationen und Anmeldung