

Neukundengewinnung und Akquisegespräche (Präsenz)

So wirst du stark in Akquise und Kaltakquise!

Die Neukundengewinnung und insbesondere die Kaltakquise sind integraler Bestandteil erfolgreicher Vertriebsarbeit, häufig jedoch ein „heißes Eisen“. In diesem Seminar lernst du, die Neukundengewinnung systematisch anzugehen. Ausgehend von den Stärken des eigenen Unternehmens über die Positionierung bis hin zu persönlichen Gesprächen erkennst du Optimierungschancen für den eigenen Verkauf. Du trainierst strategische und operative Methoden, die zu einem erfolgreichen Vertriebsprozess gehören und erfährst, wie du die KI als Vertriebscoach einsetzen kannst.

Inhalte

Die Ausgangsbasis: Analyse des eigenen Unternehmens

- Sich von anderen Anbietern unterscheiden und dies nutzbringend einsetzen.
- Ziele und Marktpositionierung des eigenen Angebots definieren.

Sinnvolle Tools zur Zielkundenbestimmung

- Wie kann ich die Erwartungen der Kundschaft übertreffen und diese begeistern?
- Nicht jeder Kunde ist dein Kunde – Zielmärkte bestimmen.
- Praxisorientierte Methoden der Kundenanalyse.

Die richtigen Informationen generieren

- Wie du mit Vorinformationen bei potenziellen Kundinnen und Kunden „punkttest“.
- „Den könnte ich doch auch mal anrufen“: vorhandene Kontakte und Daten nutzen.
- Attraktive Möglichkeiten, Adressen zu gewinnen.
- Die KI als Impulsgeber im Vertrieb.

Den telefonischen Erstkontakt gekonnt meistern

- Die ersten Minuten entscheiden über Erfolg oder Misserfolg.
- Kaufmotive der Kundschaft.
- So entwickelst du die passende Story.
- Mit geschickten Fragen zum Termin.
- Einwänden begegnen.

Geschafft – ein erstes persönliches Kennenlernen

- Erfolg beginnt bei der Vorbereitung.
- Vorteils- und Nutzenargumentation – vom Produktnutzen zum Kundennutzen.
- Kundinnen und Kunden für das Angebot begeistern.
- Mach Eindruck bei deiner Kundschaft.
- Hürden im Akquisegespräch kennen und meistern.

Erfolgreiche Akquisegespräche mit System

- Akquisition in die Tagesarbeit sinnvoll einplanen.
- Diese Fehler solltest du unbedingt vermeiden.
- Die Königsklasse: Mache deine Kundinnen und Kunden zu Verbündeten und lasse dich weiterempfehlen.
- Spaß gehört dazu – sich selber motivieren und Ziele setzen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du lernst in diesem Seminar, ...

- die Neukundengewinnung systematisch und effektiv durchzuführen,
- systematisch Kundinnen und Kunden zu gewinnen,
- praxisorientierte Methoden der Neukundengewinnung anzuwenden,
- wie du an neue Kundschaft und Kundenadressen gelangst,
- wie du deine potenziellen Kundinnen und Kunden analysierst und segmentierst,
- regelmäßig und motiviert Akquise zu betreiben,
- das Akquisegespräch per Telefon und bei der Kundschaft systematisch und erfolgreich zu führen.

Du erstellst im Seminar deinen eigenen Maßnahmenplan für eine strukturierte und sofort umsetzbare Neukundengewinnung.

Methoden

Impulsreferate, Einzel- und Gruppenarbeit, Kommunikationsübungen und Rollenspiele, konstruktives Feedback, Diskussionen.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Verkauf und Vertrieb und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren und strategisch verkaufen wollen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Conny Kozub

Mein Name ist Conny Kozub – deine Trainerin für Neukundengewinnung und inspirierende Kommunikation. Mein Ziel ist es, Unternehmen und Menschen zum Leuchten zu bringen. Dafür vermittele ich im Training die passenden Theorien und Werkzeuge und gebe Impulse – mit Spaß, Wertschätzung und viel Praxis. Die Workshopinhalte sind dabei

gehirngerecht aufbereitet, um einen besseren Wissenstransfer zu garantieren.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

22.-23.07.2026

Hamburg
Veranstaltungsort
Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 22.07.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 23.07.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

15.-16.09.2026

Frankfurt a. M./Bad Homburg
Veranstaltungsort
Steigenberger Hotel

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 15.09.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 16.09.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

14.-15.10.2026

München/Eching
Veranstaltungsort
Olymp Munich

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 14.10.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 15.10.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

02.-03.02.2027

Berlin
Veranstaltungsort
relexa Hotel Stuttgarter Hof

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 02.02.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 03.02.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

09.-10.03.2027

Düsseldorf
Veranstaltungsort
Novotel City West

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 09.03.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 10.03.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7542

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7542

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Neukundengewinnung und Akquisegespräche (Live-Online)

So wirst du stark in Akquise und Kaltakquise!

Die Neukundengewinnung und insbesondere die Kaltakquise sind integraler Bestandteil erfolgreicher Vertriebsarbeit, häufig jedoch ein „heißes Eisen“. In diesem Seminar lernst du, die Neukundengewinnung systematisch anzugehen. Ausgehend von den Stärken des eigenen Unternehmens über die Positionierung bis hin zu persönlichen Gesprächen erkennst du Optimierungschancen für den eigenen Verkauf. Du trainierst strategische und operative Methoden, die zu einem erfolgreichen Vertriebsprozess gehören und erfährst, wie du die KI als Vertriebscoach einsetzen kannst.

Inhalte

Die Ausgangsbasis: Analyse des eigenen Unternehmens

- Sich von anderen Anbietern unterscheiden und dies nutzbringend einsetzen.
- Ziele und Marktpositionierung des eigenen Angebots definieren.

Sinnvolle Tools zur Zielkundenbestimmung

- Wie kann ich die Erwartungen der Kundschaft übertreffen und diese begeistern?
- Nicht jeder Kunde ist dein Kunde – Zielmärkte bestimmen.
- Praxisorientierte Methoden der Kundenanalyse.

Die richtigen Informationen generieren

- Wie du mit Vorinformationen bei potenziellen Kundinnen und Kunden „punkttest“.
- „Den könnte ich doch auch mal anrufen“: vorhandene Kontakte und Daten nutzen.
- Attraktive Möglichkeiten, Adressen zu gewinnen.
- Die KI als Impulsgeber im Vertrieb.

Den telefonischen Erstkontakt gekonnt meistern

- Die ersten Minuten entscheiden über Erfolg oder Misserfolg.
- Kaufmotive der Kundschaft.
- So entwickelst du die passende Story.
- Mit geschickten Fragen zum Termin.
- Einwänden begegnen.

Geschafft – ein erstes persönliches Kennenlernen

- Erfolg beginnt bei der Vorbereitung.
- Vorteils- und Nutzenargumentation – vom Produktnutzen zum Kundennutzen.
- Kundinnen und Kunden für das Angebot begeistern.
- Mach Eindruck bei deiner Kundschaft.
- Hürden im Akquisegespräch kennen und meistern.

Erfolgreiche Akquisegespräche mit System

- Akquisition in die Tagesarbeit sinnvoll einplanen.
- Diese Fehler solltest du unbedingt vermeiden.
- Die Königsklasse: Mache deine Kundinnen und Kunden zu Verbündeten und lasse dich weiterempfehlen.
- Spaß gehört dazu – sich selber motivieren und Ziele setzen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du lernst in diesem Seminar, ...

- die Neukundengewinnung systematisch und effektiv durchzuführen,
- systematisch Kundinnen und Kunden zu gewinnen,
- praxisorientierte Methoden der Neukundengewinnung anzuwenden,
- wie du an neue Kundschaft und Kundenadressen gelangst,
- wie du deine potenziellen Kundinnen und Kunden analysierst und segmentierst,
- regelmäßig und motiviert Akquise zu betreiben,
- das Akquisegespräch per Telefon und bei der Kundschaft systematisch und erfolgreich zu führen.

Du erstellst im Seminar deinen eigenen Maßnahmenplan für eine strukturierte und sofort umsetzbare Neukundengewinnung.

Methoden

Impulsreferate, Einzel- und Gruppenarbeit, Kommunikationsübungen und Rollenspiele, konstruktives Feedback, Diskussionen.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Verkauf und Vertrieb und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren und strategisch verkaufen wollen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Conny Kozub

Mein Name ist Conny Kozub – deine Trainerin für Neukundengewinnung und inspirierende Kommunikation. Mein Ziel ist es, Unternehmen und Menschen zum Leuchten zu bringen. Dafür vermittele ich im Training die passenden Theorien und Werkzeuge und gebe Impulse – mit Spaß, Wertschätzung und viel Praxis. Die Workshopinhalte sind dabei

gehirngerecht aufbereitet, um einen besseren Wissenstransfer zu garantieren.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

16.-17.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 16.11.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 17.11.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32005

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7542

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.