

Akquiseprofi im Technischen Handel

Nach der erfolgreichen Einführung des digitalen Zertifikatslehrgangs „Der TQS-Angebotsprofi im Technischen Handel“ bietet der VTH seinen Mitgliedsunternehmen nun den ersten komplett digitalen und interaktiven Vertriebslehrgang zum Thema professionelle Neukundengewinnung an.



Bildquelle: anyaberkut / Fotolia.com

Die vielen tausend Frauen und Männer, die im Vertrieb arbeiten, sind der Motor für den wirtschaftlichen Erfolg. Ohne aktiven Vertrieb würde zwar auch Geschäft entstehen, aber in erheblich geringeren Umfang.

Dem Akquisitionsprozess kommt innerhalb des Vertriebes ein besonderer Stellenwert zu, er ist die Basis für den Aufbau und die Entwicklung eines erfolgreichen Unternehmens. Wer neue Kunden identifizieren, qualifizieren und gewinnen kann, wird im Vertrieb immer interessante und lohnende Aufgaben finden und sein Unternehmen erfolgreicher entwickeln als der Branchendurchschnitt.

Warum nutzen aber 90 % aller Vertriebsorganisationen und Verkäufer das vorhandene Potenzial zur Neukundengewinnung nicht optimal aus? Häufig genannte Gründe sind:

- „Ich muss meine Bestandskunden betreuen, das ist wichtiger!“
Selbstverständlich ist die Betreuung bestehender Kunden wichtig. Wer sich aber nur auf seine Bestandskunden verlässt, wird in der Regel schwächer, wird Marktanteile verlieren und Wachstumspotenziale ungenutzt lassen.
- „Akquisition, wie früher üblich, funktioniert heute nicht mehr!“

**Kunden wollen gewonnen werden!
Das war früher so und daran hat sich
bis heute nichts geändert.**

Früher gab es praktisch nur das Telefon, einen Besuch vor Ort oder den Brief als Mittel, um Kunden aktiv anzusprechen. Durch die Digitalisierung im Vertrieb entstehen großartige Möglichkeiten, um neue Kunden anzusprechen und zu gewinnen. Dabei geht es keinesfalls darum, alte Wege und Werkzeuge komplett auszuschließen. Vielmehr gilt es, Bewährtes mit Neuem zu kombinieren.

- „Kunden wollen heute nicht mehr akquiriert werden!“ Es gibt kein Vorurteil, das schneller und nachhaltiger demotiviert und dafür sorgt, dass wir jegliche Akquisitionstätigkeit einstellen. Genau genommen wollten Kunden noch nie akquiriert werden. Kunden wollen gewonnen werden - mit Interesse, mit Wertschätzung und mit fachlicher Kompetenz! Das war früher so und daran hat sich bis heute nichts geändert.

Was glauben Sie, ist der wahre Grund, was steckt hinter all diesen Aussagen? Es ist die Angst vor Frust, Ablehnung und Misserfolg! Wir wollen nicht Klinkenputzen, wir wollen nicht als Bittsteller auftreten und abgewimmelt werden. Und deshalb warten viele Verkäufer lieber auf die Kundenanfrage, als selbst aktiv zu werden.

Was wäre, wenn uns die Akquisition von neuen Kunden genauso viel Spaß machen würde wie unser persönliches Hobby? Können Sie sich vorstellen, welche Potenziale damit zu aktivieren wären? Was wäre dazu notwendig?

1. Organisation und Planung:

- Haben wir ein klares Wunschkundenprofil?
- Wissen wir, welche Kunden wir ansprechen und gewinnen wollen?
- Haben wir eine gepflegte Wunschkundenliste?

2. Prozesse und Methoden:

- Haben wir einen durchdachten und nachvollziehbaren Akquisitionsprozess?
- Haben wir die richtigen Methoden zur Akquisition ausgewählt?

3. Akquisitionskompetenz:

- Haben wir die notwendige Kompetenz zur Neukundengewinnung ausgebildet?
- Können wir akquirieren?

Was unterscheidet Akquiseprofis vom Durchschnitt aller Verkäufer? Profis können das einfach - oder? Profis sind talentierter? Vergessen Sie das! Natürlich gibt es Verkaufstalente. Aber Talent sollte nicht Ursache für Vertriebs Erfolg sein, sondern Planung, Prozesse und Werkzeuge.

Und die gute Nachricht ist: Akquisitionskompetenz kann man lernen! Doch das Lernen der notwendigen Werkzeuge allein ist nur eine Seite der Medaille. Wir müssen für echte und wiederholbare Erfolgserlebnisse sorgen.

Wir müssen für echte und wiederholbare Erfolgserlebnisse sorgen

Der VTH hat gemeinsam mit der Deutschen Vertriebsberatung, dem führenden Anbieter analoger und digitaler vertrieblicher Weiterbildung, einen interaktiven und komplett digitalen Zertifikatslehrgang zum Thema Neukundengewinnung entwickelt. Die Teilnehmer lernen, wie man ein Wunschkundenprofil erstellt, erfahren, wo und wie man passende Kunden findet, die verantwortlichen Ansprechpartner qualifiziert und die eigenen Leistungen und Produkte professionell platziert. Dabei werden die bewährten Werkzeuge des Vertriebes (Telefon, Brief und persönliches Gespräch) mit den neuen Möglichkeiten (Internet, Xing, LinkedIn) kombiniert.

Der „Akquiseprofi im Technischen Handel“, wie der Lehrgang heißt, besteht aus 50 hochprofessionellen Lernmodulen und wird durch ein exklusives Forum, moderiert durch Vertriebsexperten der Deutschen Vertriebsberatung, über die gesamte Laufzeit von 12 Wochen intensiv begleitet. Der Einstieg ist dabei jederzeit möglich.

Durch die Kombination aus Lernimpulsen, Eigenreflexion, Umsetzungsübungen, Zwischenprüfungen und Austausch im Forum entsteht eine motivierende und inspirierende Lernatmosphäre mit nachhaltigen und messbaren Ergebnissen. Wenn die Teilnehmer erkennen, dass professionelle Akquisition tatsächlich funktioniert und auch noch Spaß macht, haben wir den Schlüssel für dauerhafte Neukundenerfolge gewonnen.

Die Vorteile der neuen digitalen Ausbildungsarchitektur, für die Unternehmen wie für die Teilnehmer selbst, liegen klar auf der Hand. Die Mitarbeiter werden nicht tageweise aus dem Arbeitsprozess herausgelöst, sondern bilden sich praktisch arbeitszeitneutral mit kleinen Lerneinheiten über Wochen weiter. Kosten für An- und Abreise oder Hotelübernachtungen entfallen komplett.

Die Kurse können auch individuell an das Unternehmen angepasst werden. So können produktspezifische Lernmodule eingefügt werden. Damit werden die digitalen Lehrgänge zu einer firmenspezifischen digitalen Akademie mit hohem Mehrwert mit Mitarbeiter und Vertriebspartner. ■

Mehr Infos zum Lehrgang unter
www.vth-verband.de/aktuelles/termine