

B2B Leadgenerierung - Eine Strategie zur Neukundengewinnung - Vollzeit



Kurs-Nr. VVLG

Beschreibung

Die Neukundengewinnung ist der Anspruchsvollste von allen Vertriebsprozessen. Erfolg im B2B-Geschäft hat, wer es schafft mit seinem Kunden über dessen Prozesse zu reden und dabei auf die Abläufe eingeht, um zu verstehen woran der Kunde seinen Erfolg misst und welche Schwierigkeiten sich ihm dabei in den Weg stellen. Die Teilnehmer lernen alle benötigten Elemente zur individuellen und persönlichen Ansprache potentieller neuer Geschäftspartner kennen und erhalten eine auf ihr Produkt und/oder Dienstleistung zugeschnittene Anregung wie Sie: ? potentielle Neukunden finden. ? Ansprechpartner ermitteln und diesen mit auch verbunden werden. ? Entscheidungsträger dazu bringen, sich Ihr Lösungsangebot anzuhören.

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber, Selbständige, Vertriebsmitarbeiter/innen, ...

Inhalt

Das Ergebnis des Seminars ist eine Vorlage für eine auf die Akquisitionspotentiale Ihres Unternehmens zugeschnittene Kampagne zur individuellen Direktansprache potentieller Neukunden.

Methodik:

Kurze Impulsreferate zur Einführung und Einordnung prozessorientierter Geschäftsmodelle. Praxisbezogener Erfahrungsaustausch mit Einzel- und Gruppenübungen.

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/b2b-leadgenerierung-eine-strategie-zur-neukundengewinnung-vollzeit_114242

Standort und Termin



Termin auf Anfrage
Villingen-Schwenningen
Vollzeit

Ansprechpartnerin

Aileen Höfner

☎ 07721 922-311

📠 07721 922-9311

✉ hoefner@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Gebäude A
Peterzeller Str. 8
78048 Villingen-Schwenningen



07721 922-313



akademie@vs.ihk.de



IHK Akademie (Gebäude A)
Peterzellerstraße 8
78048 Villingen-Schwenningen