

# Networking, und dann? Leads abschlussorientiert weiterentwickeln

4 - 8 PERSONEN, 1 TAG, ONLINE OD. VOR ORT

Die Gewinnung von Neukunden ist für Unternehmer und Sales von entscheidender Bedeutung. Das Knüpfen neuer Kontakte ist oft einfach, aber wie können wir diese Kontakte in zahlende Kunden umwandeln? Wir zeigen dir und deinem Team, wie ihr eure Neukontakte strukturiert bearbeiten und professionell zu einem Kaufabschluss führt.

CHF4'900.-

[Training buchen](#)

## Das Ziel

Dieser Beat zielt darauf ab, Unternehmern und Sales Mitarbeitenden dabei zu helfen, ihre Neukundengewinnungsstrategien zu verbessern, indem sie lernen, wie sie ihre Neukontakte in zahlende Kunden umwandeln können. Ihr werdet lernen Leads effektiv zu bearbeiten und durch den Verkaufsprozess zu führen, um erfolgreichere Verkaufsergebnisse zu erzielen.

Das Training wird sich auf die Verbesserung der Networking Skills deines Sales Team konzentrieren, insbesondere auf die strukturierte Bearbeitung von Neukundenkontakten und den professionellen Abschluss von Verkäufen.

## Der Inhalt

- **Die Bedeutung von Networking für die Neukundengewinnung:** Ein Training zur Verbesserung der Fähigkeiten, um effektives Networking als Instrument zur Neukundengewinnung zu nutzen.
- **Die Arten von Netzwerken und wie man sie am besten nutzt:** Eine Einführung in verschiedene Arten von Netzwerken, wie man sie am besten nutzt und welche Strategien dabei hilfreich sind.
- **Wie man sich selbst effektiv präsentiert und sein Unternehmen vermarktet:** Ein Training zur Verbesserung der Fähigkeiten, um sich und das Unternehmen überzeugend zu präsentieren und potenzielle Kunden oder Geschäftspartner zu gewinnen.
- **Wie man erfolgreich neue Kontakte knüpft und Beziehungen aufbaut:** Techniken und Methoden, um erfolgreich neue Kontakte zu knüpfen, Beziehungen aufzubauen und somit das berufliche Netzwerk zu erweitern.
- **Die Bedeutung von Follow-Up und Nachverfolgung von Kontakten:** Ein Training zur Bedeutung von Follow-Up und Nachverfolgung von Kontakten, um Beziehungen aufrechtzuerhalten und geschäftliche Möglichkeiten zu schaffen.
- **Wie man mit Hindernissen und Herausforderungen beim Networking umgeht:** Ein Training zur Identifizierung von Hindernissen und Herausforderungen beim Networking und wie man sie erfolgreich bewältigt, um erfolgreichere Netzwerke aufzubauen.

## Deine Benefits

Hier sind **die fünf besten Benefits** aus diesem Beat für dich und dein Team:

- **Erhöhte Effektivität bei der Neukundengewinnung:** Dein Team wird in der Lage sein, neue Kontakte effektiver zu knüpfen und diese in zahlende Kunden umzuwandeln.
- **Erweitertes Netzwerk:** Dein Team wird in der Lage sein, sein Netzwerk zu erweitern und potenzielle Kunden aus verschiedenen Branchen und Bereichen zu erreichen.

- **Verbesserte Kommunikationsfähigkeiten:** Dein Team wird in der Lage sein, sich und das Unternehmen besser zu präsentieren und seine Botschaft klarer und überzeugender zu vermitteln.
- **Stärkere Kundenbeziehungen:** Dein Team wird in der Lage sein, bestehende Kundenbeziehungen zu verbessern und langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.
- **Verbesserte Problemlösungsfähigkeiten:** Dein Team wird in der Lage sein, mit Hindernissen und Herausforderungen beim Networking umzugehen und erfolgreiche Lösungen zu finden.

<https://kmu-beats.ch/angebote/networking-und-dann-leads-abschlussorientiert-weiterentwickeln/>

PDF exportiert am 16.09.2024 10:48

© 2024 Skills Beats GmbH