

Weitere Zünd-Impuls-Trainings

- **MotivAction –**
Ohne Handlungsmotiv keine Action!
- **Preise erfolgreich durchsetzen!**
- **Der Turbo im Verkauf –**
Emotionales und kundentypgerechtes Verkaufen

Ihr Impulsgeber

Dipl.-Kaufmann Ralf Koschinski ist "Vollblut-Verkäufer" und zertifizierter Mastertrainer für Verkaufs- und Führungskräfte.

Mit 17 Jahren Praxiserfahrung als Verkäufer und Vertriebsleiter hat er die überlebenswichtige Bedeutung der **AKQUISE im Verkauf** beeindruckend umgesetzt.

In seinen speziellen **VERTRIEBSMEISTER** Seminaren entwickelt er Verkaufsmitarbeiter zu dauerhaft erfolgreichen Vertriebsmeistern. Profitieren Sie zukünftig von seinen **Erfahrungen als AKQUISE-Profi**.

Neue Impulse für Ihre nächste Tagung, jetzt kontaktieren!



Dipl. Kfm. Ralf Koschinski
Zertifizierter Trainer für
Führung und Verkauf

Am Anger 1 · 99102 Klettbach
Mobil: 0173-548 66 34
Telefon: 036209-469409
Fax: 036209-469404

www.vertriebsmeister.de
www.koschinski.intem.de
info@vertriebsmeister.de

Zünd-Impulse für Ihren Außendienst

ideal für Ihre nächste Vertriebs-Tagung



Höchste Effizienz-Garantie!
Nur 4 Stunden investieren -
sofort & dauerhaft profitieren!

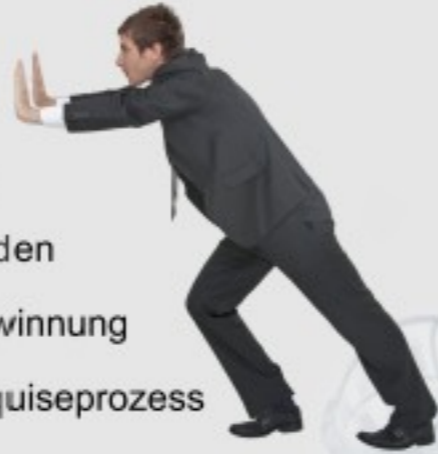
Impulse für Ihre dauerhafte AKQUISE-Power

- **Unternehmerisch denken**
AKQUISE-Tätigkeiten effizient lenken
- **MotivAction für Ihre AKQUISE-Power**
Verborgene Antriebskräfte dauerhaft zünden
- **Umsetzbare und wirksame Heilmittel**
für Ihre erfolgshemmenden AKQUISE-Schmerzen
- **Mehr Spaß & Freude bei der AKQUISE**
statt lähmender Schwellenangst!

Ausgangssituation

Kennen Sie auch diese 10 Symptome?

- Verkäufer haben angeblich keine Zeit für die Kalt-Akquise
- Verkäufer haben Angst Neukunden per Telefon anzusprechen
- Hohe Schwellenangst vor der Türe eines potentiellen Neukunden
- Umsatzrückgänge durch Kundenverluste ohne Neukundengewinnung
- Im Unternehmen existiert kein klar definierter & bewährter Akquiseprozess



- Negative Einstellung bei Verkäufern zur Akquise-Tätigkeit
- Fehlende Akquiseziele und Motive für eine regelmäßige Durchführung
- Unkenntnis über die (Aus-)Wirkung von Stimme und Stimmung bzw. des physischen Zustandes am Telefon
- Fehlender Interessewecker für eine Terminvereinbarung beim Neukunden
- Ehemalige Bestandskunden ohne Umsatz werden nicht angesprochen

Machen Sie den Selbsttest und kreuzen Sie an, was bei Ihnen zutrifft!
Wenn Sie nur 3 dieser Symptome in Ihrem Betrieb identifizieren, wird es Zeit für das erfolgsfördernde AKQUISE-Impuls-Training!
Die Zünd-Impulse und zahlreichen Praxis-Tipps dieses Trainings fördern den Erfolg Ihrer Verkäufer, weil sie aus der Verkaufspraxis kommen und sofort umsetzbar sind.

Der Vertriebs- und AKQUISE-Experte Ralf Koschinski kennt nicht nur die häufigsten Ausreden und Akquiseschmerzen von Verkäufern, sondern auch die wirksamen Heilmittel. Vor allem hat er sie selbst erfolgreich getestet!
Mit messbaren Zielen, der richtigen Strategie, individuellen Antriebsmotiven sowie einer dauerhaft aktivierenden Selbstverpflichtung bringt er die Teilnehmer dazu, Ihre Akquise-Erfolge kontinuierlich zu steigern. Das überzeugt!

Der Schlüssel zum Erfolg ist der neu konzipierte individuelle AKQUISE-Commitment-Fahrplan im Poster-Format. Umsetzung garantiert!



Wissen - Methoden - Impulse

Ihr Nutzen auf den Punkt gebracht:

- Tanken Sie motivierende vier Stunden Profi-Wissen, Erfolgsmethoden und dauerhaft wirksame Zünd-Impulse.
- Ralf Koschinski präsentiert ein Feuerwerk von praxiserprobtem Akquise-Wissen und Praxistipps, die Sie sofort umsetzen können.
- Erleben Sie viel Spaß sowie einen hohen Lerneffekt durch sein kurzweiliges AKQUISE-IMPULS-Training mit Umsetzungsverpflichtung.

Erwarten Sie Zünd-Impulse und Praxis-Tipps zu den Themen:

1. Bedeutung der AKQUISE für Verkäufer und Unternehmen

- Chancen & Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung und Wachstum
- Akquise als Schlüssel zu stetigem Wachstum und Erfolgssicherung
- Verantwortung & Zuständigkeit für die Neukundengewinnung
- Kundenverluste und Ihre Ursachen

2. AKQUISE - das Stiefkind vieler Verkäufer?

- Warum entstehen AKQUISE-Ängste & Blockaden bei Verkäufern?
- Häufige Gründe bei Verkäufern, die zur Vernachlässigung der „lebenswichtigen“ AKQUISE-Tätigkeit führen?
- Die TOP 3 AKQUISE-Schmerzen und deren wirksame Heilmittel

3. MotivAction – für eine dauerhaft pro-aktive Neukundengewinnung

- Die Wirkung von Glaubenssätzen – Positiv-/ Negativ-Spirale
- Die 3 Säulen des Erfolges
- Ihre Motive & Emotionssysteme

4. AKQUISE- Prozess und Erfolgsfaktoren

- Steigerung von Effizienz & Effektivität - Ihre Erfolgstreiber

5. Telefon- AKQUISE - bei Anruf Termin!

- So finden Sie Ihre Ziele und Strategie!
- Verpflichten Sie sich zum Erfolg und zur Zielerreichung!
- AKQUISE- Stapel© nach VERTRIEBSMEISTER - Der sichere Fahrplan zum Termin!

6. Pro-aktive Gestaltung Ihres persönlichen AKQUISE-Commitment-Fahrplans für Neukunden-Termine

