

KURS 2: KUNDENAKQUISE

Übersicht Module

Dieser Kurs deckt die Kundenakquise ab. Er gliedert sich in folgende Module & Lektionen:

Akquiseerfolg im Überblick

- Grundsätze für erfolgreiche Akquise
- Regelmäßig Aufträge bekommen
- Übersicht Vertriebskanäle
- So überzeugst du Kunden

Bevor du loslegst

- Akquisezeit und Gespräch optimal vorbereiten
- Akquiseliste erstellen
- Der richtige Ansprechpartner
- Telefonisch Ansprechpartner recherchieren
- Ziele fürs Gespräch setzen

Die ersten Schritte

- Umgang mit der Telefonzentrale
- Umgang mit der Assistenz
- Gesprächseinstieg, der Interesse weckt

Beispiele Gesprächsverläufe

- Stellenanzeigen abtelefonieren
- Persönliche Termine vereinbaren
- Kandidaten vermarkten
- Potenziale eruieren
- Fachbereich anrufen

Das ist sonst noch wichtig

- Gesprächsnachbereitung
- Mit Frustrationen umgehen
- Einwände behandeln
- Die nächsten Kontakte planen

Bearbeitungszeit gesamt: 10 h 5 Minuten

Auf den nächsten Seiten erfährst du, was genau die einzelnen Ziele der Lektionen sind und was beinhaltet ist.

KURS 2: KUNDENAKQUISE

Inhaltliche Details

Go for success!**6 Grundsätze für erfolgreiche Akquise**

Bearbeitungsdauer: 15 Minuten

Zusätzliche Informationen: -

- 6 wesentliche Prinzipien für den Akquiseerfolg

Portfolio aufbauen**So sicherst du dir regelmäßige Aufträge**

Bearbeitungsdauer: 30 Minuten

Zusätzliche Informationen: Übersicht Potenzialkriterien

- Wie Kunden - und Marktsegmentierung funktioniert
- Welche Kategorien an Kunden es gibt
- Wie du schnell Cash Cows aufbaust

Vertriebskanäle**Unterschiedliche Wege zum Auftrag**

Bearbeitungsdauer: 20 Minuten

Zusätzliche Informationen: Handout 20+ Akquisewege

- > 20 Akquisewege
- Hinweise zum optimalen Akquisemix
- Unterschiede in der Akquise von Personalberatern und Personalvermittlern

Perfekt vorbereitet

So startest du optimal in die Akquise

Bearbeitungsdauer: 10 Minuten

Zusätzliche Informationen: Checkliste Gesprächsvorbereitung

- Wie du deine Akquisezeit vorbereitest
- Was vor dem konkreten Gespräch zu tun ist
- Wie lang die Vorbereitung vor einem Gespräch dauern sollte

Unternehmen finden

So erstellst du deine Akquiseliste

Bearbeitungsdauer: 20 Minuten

Zusätzliche Informationen: -

- Zusammenstellung der Liste für eine zügige Performance
- Quellen für Unternehmen
- Tipps für ein gutes Kundenportfolio

The MAN

Dein richtiger Ansprechpartner

Bearbeitungsdauer: 25 Minuten

Zusätzliche Informationen: Handout „5 Fehler auf dem Weg zum Entscheidungsträger“

- 3 Kriterien, die den richtigen Entscheidungsträger ausmachen
- 5 Gründe, weshalb Klarheit über den Entscheidungsträger so wichtig ist
- Weiterführende praktische Tipps rund um das Thema Entscheidungsträger

Akquise Light

Recherche nach dem Ansprechpartner

Bearbeitungsdauer: 30 Minuten

Zusätzliche Informationen: Gesprächsleitfäden, Audiobeispiele

- Telefonische Recherche an der Zentrale
- Telefonische Recherche in der Fachabteilung

Ziele fürs Gespräch

So maximierst du dein Akquisegespräch

Bearbeitungsdauer: 20 Minuten

Zusätzliche Informationen: Checkliste Gesprächsziele

- 4 übergeordnete Ziele der Akquise
- 7 Ziele für das konkrete Akquisegespräch
- So erreichst du die dir gesteckten Ziele

Telefonzentrale

Zum Entscheider durchgestellt werden

Bearbeitungsdauer: 30 Minuten

Zusätzliche Informationen: Audiobeispiele

- Tipps für den Umgang mit der Zentrale
- 15 Antworten auf die Frage „Worum geht's?“
- Möglichkeiten, wenn man nicht durchgestellt wird

Umgang mit Assistenz

So erreichst du den Entscheidungsträger

Bearbeitungsdauer: 15 Minuten

Zusätzliche Informationen: -

- Wichtige Grundsätze im Umgang mit der Assistenz
- 3 direkt anwendbare Tipps aus der Praxis, um durchgestellt zu werden
- Hinweise, um die schwierigen Nüsse zu knacken

Der Gesprächseinstieg

Interesse wecken bei der Kaltakquise

Bearbeitungsdauer: 30 Minuten

Zusätzliche Informationen: Formulierungsbeispiele für Gesprächsaufhänger

- Aufhänger, die jeder nutzt
- 6 alternative Gesprächsaufhänger
- Konkrete Formulierungsempfehlungen für mehr Aufmerksamkeit

Den Kunden überzeugen

Diese 3 Schritte maximieren deinen Erfolg

Bearbeitungsdauer: 15 Minuten

Zusätzliche Informationen: -

- Häufiger Denkfehler, der das Überzeugen verhindert
- Wie Kunden wirklich überzeugt werden
- Welche Techniken dabei helfen

Einwände behandeln

Trotz Hürden deine Gesprächsziele erreichen

Bearbeitungsdauer: 45 Minuten

Zusätzliche Informationen: Handout mit zahlreichen Formulierungsbeispielen für gängige Einwände, Audiobeispiele

- 3 wichtige Hinweise zum Umgang mit Einwänden
- 6 wirksame Techniken
- Wie lang du im Gespräch dranbleiben solltest

Der persönliche Termin

So überzeugst du den Entscheider von einem Termin

Bearbeitungsdauer: 45 Minuten

Zusätzliche Informationen: Audiobeispiele, Formulierungen für gängige Einwände bei der Terminvereinbarung, Vorteile einer Agenda + Vorlage

- Idealtypischer Gesprächsverlauf
- Gründe, weshalb es in der Praxis nicht zu qualifizierten Terminen kommt
- 5 Hinweise, um die Chance auf einen Termin zu erhöhen
- Tipps, um die Terminqualität zu verbessern

Kandidaten vermarkten

So buchst du am Telefon ein Interview

Bearbeitungsdauer: 1 h 15 Minuten

Zusätzliche Informationen: Gesprächsleitfaden (mit und ohne Stellenanzeige), Audiobeispiele, Workbook „STAR-Technik“

- Optimale Kandidatenpräsentation
- Idealtypische Gesprächsführung auf dem Weg zum Interview
- Auftretende Einwände und deren Behandlung

Anruf Stellenanzeige

Den Auftrag für dich gewinnen

Bearbeitungsdauer: 60 Minuten

Zusätzliche Informationen: Audiobeispiele

- Der rote Faden auf dem Weg zum Auftrag
- Das Commitment vom Kunden maximieren
- Handlungsoptionen, wenn das Motiv des Kunden noch nicht stark genug ist

Potenziale eruieren

Gezielt deinen Kunden entdecken

Bearbeitungsdauer: 35 Minuten

Zusätzliche Informationen: Audiobeispiele

- Ziele für ein Potenzialgespräch
- Gesprächsführung, die angenehm im Gedächtnis bleibt

Anruf Fachbereich

Relevanz schaffen und Chancen nutzen

Bearbeitungsdauer: 20 Minuten

Zusätzliche Informationen: Audiobeispiele

- Die Vorteile einer Kontaktaufnahme des Fachbereiches
- Den Verantwortlichen identifizieren und erreichen
- Wie du Interesse weckst und ins Gespräch kommst

Frustrationen

Mit ihnen umgehen und sie vermeiden

Bearbeitungsdauer: 30 Minuten

Zusätzliche Informationen: -

- Wie du selbst unbewusst schlechte Erfahrungen provoziert
- Welche 3 falschen Überzeugungen regelmäßig zu Frustrationen führen
- 7 Tipps gegen Frustrationen

Gesprächsnachbereitung

Das passiert, nachdem du aufgelegt hast

Bearbeitungsdauer: 15 Minuten

Zusätzliche Informationen: -

- 6 wesentliche ToDo's nach dem Gespräch
- Wiedervorlage richtig terminieren
- Der beste Zeitpunkt für die Nachbereitung

Beziehung aufbauen

So geht es nach dem ersten Kontakt weiter

Bearbeitungsdauer: 20 Minuten

Zusätzliche Informationen: Checkliste & Excel Vorlage zur Kontaktplanung

- Möglichkeiten, die Folgekontakte zu gestalten
- 15 Gesprächsaufhänger für den Folgekontakt ohne konkreten Bedarf
- Wie du sicherstellst, dass du deine Wunschkontakte regelmäßig pflegst

Hinweis

Jede Lektion beinhaltet standardmäßig neben einem Video immer folgende 3 Dokumente:

*Marschroute = Bearbeitungsempfehlung des Moduls
Workbook = Dokumentation des Videos
Übung = Vorschlag zur Umsetzung des Gelernten in die Praxis; kann von Mentor oder Führungskraft für Feedback genutzt werden*

Die Bearbeitungsdauer der Lektionen setzt sich zusammen aus:

- *der Videodauer*
- *dem Durcharbeiten zusätzlicher Inhalte im Workbook*
- *dem Hören der Audiobeispiele sowie*
- *der Bearbeitung der dazugehörigen Übung.*

Für die nachhaltige Umsetzung des Gelernten wird empfohlen, alle Dateien wie in der Marschroute vorgegeben zu bearbeiten.