

Strategische Neukundengewinnung

Wunschkunden identifizieren, gezielt ansprechen und systematisch gewinnen

AKQUISE MIT KLARER STRATEGIE

Weniger ins Blaue akquirieren. Gezielt auf passende Kunden zugehen.

NEUKUNDENGEWINNUNG

WUNSCHKUNDEN

SOCIAL SELLING

Systematische Neukundengewinnung beginnt mit der Auswahl attraktiver Zielgruppen und Wunschkunden. Eine gezielte Vorbereitung und die sinnvolle Verbindung digitaler mit persönlichen Vertriebskanälen schaffen die Grundlage für eine wirksame Ansprache.

Das Seminar führt von Markt- und Zielkundenanalyse über Social Selling und telefonischen Erstkontakt bis zu Einwandbehandlung und verbindlichen Folgeschritten. Im Mittelpunkt stehen relevante Bedarfe, verständlicher Kundennutzen und professionelle Unterstützung bei Entscheidungen.

Sie verbinden strategische Vorbereitung mit kundenorientierter Ansprache und schärfen Ihren Blick für attraktive Zielkunden, relevante Kontaktwege und überzeugende Gesprächseinstiege.

Erfolgreiche Akquise stellt den Kundenbedarf in den Mittelpunkt, macht Nutzen verständlich und führt professionell zu klaren nächsten Schritten.

01 · IHR NUTZEN

Was Sie nach dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar können Sie

- Neukundengewinnung strategisch planen und strukturiert steuern
- Zielunternehmen und Ansprechpartner effizient recherchieren
- Kundennutzen erkennen und überzeugend formulieren
- Einwände souverän behandeln und verbindliche nächste Schritte entwickeln
- Wunschkunden und Ideal Customer Profiles gezielt bestimmen
- Klassische Quellen und KI-Tools für die Akquise-Vorbereitung nutzen
- LinkedIn und Telefon gezielt für den Erstkontakt einsetzen

02 · SEMINARINHALTE

Die zentralen Themen

Strategie und Wunschkunden-Profil

- Märkte und Marktpotenziale systematisch betrachten
- Attraktive und profitable Zielgruppen identifizieren
- Ideal Customer Profiles sowie relevante Unternehmen und Ansprechpartner identifizieren

Recherche, Kernbotschaft und Social Selling

- Klassische Quellen und KI-Tools sinnvoll einsetzen
- Nutzen aus Kundensicht formulieren und die Value Proposition auf den Punkt bringen
- LinkedIn nutzen, Kontakte identifizieren und erste Beziehungen aufbauen

Praxis und Souveränität im Erstkontakt

- Die Hürde „Vorzimmer“ wertschätzend und professionell meistern
- Telefonische Erstgespräche professionell eröffnen und schnell Relevanz erzeugen
- Gesprächsleitfäden nutzen und authentisch wie flexibel im Dialog bleiben

Einwände und verbindliche Next Steps

- Typische Einwände aufgreifen und von echtem Desinteresse unterscheiden
- Souverän reagieren, ohne Druck aufzubauen
- Verbindlichkeit schaffen und aus dem Erstkontakt eine konkrete weitere Chance entwickeln

03 · ZIELGRUPPE

Für wen ist das Seminar geeignet?

- Mitarbeitende und Führungskräfte im B2B-Vertrieb
- Mitarbeitende und Führungskräfte im Key Account Management
- Mitarbeitende und Führungskräfte im Business Development
- Verantwortliche für Neukundengewinnung und die Erschließung neuer Marktpotenziale

04 · ARBEITSWEISE

So arbeiten wir im Seminar

Kurze Inputs wechseln sich mit praxisnahen Übungen, Gesprächssimulationen, Reflexion und Erfahrungsaustausch ab.

Eigene Zielkunden, typische Gesprächssituationen und Praxisfälle können in die Arbeit einfließen.

Sie profitieren von

Kurze Trainerinputs

Praxisnahe Übungen

Arbeit an konkreten Akquise-Situationen

Reflexion des eigenen Vorgehens

Gesprächssimulationen

Erfahrungsaustausch

 FORMAT Präsenzseminar	 DAUER 2 Tage	 SEMINARZEIT 09:00 - 17:00	 GRUPPENGROSSE Max. 10
---	--	---	---

Termine

Seminarnummer E37

2027

03.03.-04.-03.	Region Berlin
16.06.-17.06.	Region Bielefeld

05 · FRAGEN & ANTWORTEN

Häufige Fragen zum Seminar

Ist das Seminar eher strategisch oder praxisorientiert?

Beides: Zuerst werden Märkte, Zielgruppen und Wunschkunden ausgewählt; anschließend wird die Strategie auf konkrete Akquise- und Gesprächssituationen übertragen.

Geht es hauptsächlich um Kaltakquise am Telefon?

Nein. Der telefonische Erstkontakt ist ein Baustein neben strategischer Vorbereitung, Zielkundenanalyse und Social Selling.

Kann ich eigene Zielkunden oder Akquise-Fälle mitbringen?

Ja. Eigene Zielkunden, typische Einwände und konkrete Gesprächssituationen können im Seminar bearbeitet werden.

Brauche ich bereits Erfahrung in der Neukundengewinnung?

Nein. Das Seminar eignet sich für Teilnehmende, die ihre Akquise systematischer aufbauen möchten, ebenso wie für erfahrene Vertriebsmitarbeitende, die ihr Vorgehen prüfen und weiterentwickeln wollen.

Häufige Fragen zur strategischen Neukundengewinnung

Was bedeutet strategische Neukundengewinnung?

Sie setzt vor dem Erstkontakt an: bei attraktiven Märkten und Zielgruppen, passenden Wunschkunden, relevanten Ansprechpartnern und einer gezielten Kontaktstrategie.

Was ist ein Ideal Customer Profile?

Es beschreibt Unternehmen, die besonders gut zum eigenen Angebot passen, etwa nach Branche, Unternehmensgröße, Marktposition oder typischen Bedarfssituationen.

Wie kann KI bei der Neukundengewinnung unterstützen?

KI kann bei Recherche, Vorbereitung und Strukturierung helfen. Sie soll gezielt eingesetzt werden, ohne persönliche Bewertung und direkten Kundenkontakt zu ersetzen.

Welche Kanäle eignen sich für die B2B-Neukundengewinnung?

Sinnvoll ist häufig eine zielgruppengerechte Kombination aus LinkedIn, Telefon, E-Mail, Empfehlungen, Veranstaltungen und bestehenden Netzwerken.

Wie gelingt Neukundengewinnung, ohne aufdringlich zu wirken?

Die Situation des potenziellen Kunden steht im Mittelpunkt. Gute Akquise zeigt früh die Relevanz eines Gesprächs, stellt passende Fragen und respektiert auch ein Nein.

Was gehört zu einem professionellen telefonischen Erstkontakt?

Das Gespräch wird professionell eröffnet, Relevanz und Interesse werden zügig erzeugt. Gesprächsleitfäden unterstützen, ohne dass der Dialog an einem Skript klebt.

Über das ime

ime Institut für Management-Entwicklung

Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
0521 94206-0 · info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Marion Schopen

0521 94206-0
marion.schopen@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung



**Seminarseite
öffnen**

QR-Code scannen
oder die
Seminarseite öffnen.

Seminar E37