

## Neukundengewinnung zum Nulltarif

Stammkunden sind für jedes Unternehmen die stabile Basis des Erfolges, Neukunden sind der Garant für unternehmerisches Wachstum. Die Anzahl und Qualität der Neukunden bestimmt dabei die Stärke und Dauer des Wachstums.

Da sollte man meinen, dass Unternehmen die Neukundengewinnung strategisch planen und als erfolgsentscheidenden Faktor ihrer unternehmerischen Tätigkeiten erkennen. Meist beschränkt man sich allerdings nur auf die – spärlich vorhandene und heiß umkämpfte – Laufkundschaft oder das Schalten von Inseraten in regionalen Tageszeitungen.

Aber welche Neukunden wünschen sich Unternehmen wirklich? Solche, die man sich mühsam über Kaltaquise erarbeiten muss, oder diejenigen, die von alleine auf eine persönliche Empfehlung kommen? Eher letztere, doch wie können Sie durch gezielte Ansprache Ihre Kunden dazu bringen, eine aktive Empfehlung für Ihr Unternehmen auszusprechen? Wie können Sie unbekannte Menschen innerhalb kürzester Zeit für Sie und Ihr Geschäft interessieren?

Gerade beim Erstkontakt – egal ob auf Messen, Ausstellungen oder beim Einkaufsbummel auf dem Marktplatz – werden die schwersten Fehler gemacht. Man betrachtet und behandelt Menschen meist sofort als potenzielle Neukunden und stolpert auf dem Weg zum Ziel „Kunde“ über den ersten und wichtigsten Schritt, da man ihn komplett auslässt: Man muss den Menschen zuerst zum Interessenten – an sich und am Unternehmen – machen, und nicht gleich zum Kunden. Wenn es Ihnen nicht gelingt, in Ihrem Gegenüber Interesse zu wecken, brauchen Sie über eine mögliche Kundenbeziehung gar nicht nachdenken. Erst, wenn diese Hürde genommen ist, folgt der Schritt zum möglichen Kunden.

Um den Kompetenzcheck des potenziellen Interessenten in der Phase des Erstkontaktes zu bestehen, muss es die einzige Bestrebung sein, so lange wie möglich die Einsortierung in vorhandene Schubladen zu vermeiden. Je länger Sie es schaffen, der Ablage in bekannte und bewertete Strukturen zu entgehen, desto interessanter werden Sie – und Ihre Tätigkeit – für Ihren Gesprächspartner.

In diesem Workshop wird daher der nachhaltige Einstieg in die Gesprächsführung mit Ihnen erarbeitet. Es wird Ihnen gezeigt, warum der Small Talk ausgedient hat und durch den Straight Talk ersetzt werden sollte.

Ein weiterer Teil stellt Ihnen eines der erfolgreichsten Konzepte zum Empfehlungsmarketing vor. Sie lernen den Vorteil persönlicher, qualifizierter Empfehlungen sowie die Grundstruktur der effizienten Empfehlungslogik kennen. Anwendbar ist diese erfolgreiche Logik nicht nur auf Messen und Leistungsschauen, sondern vor allem auch im alltäglichen (Geschäfts-)Leben.

Dieser Workshop richtet sich an all jene, die die nächste Stufe im Neukundenaufbau erklimmen möchten.

### Der Trainer

Seit mehr als zwanzig Jahren ist Tom Glasauer als Unternehmensberater, Projektleiter, Trainer und Coach erfolgreich. Seine Fähigkeiten konnte er in internationalen Großprojekten und bei einigen der wichtigsten DAX Unternehmen (z.B. BASF, Daimler) sowie internationalen Konzernen erfolgreich unter Beweis stellen. Mit seinem Unternehmen *denkfreunde* hat er durch den zeitgemäßen Themenmix aus Empfehlungsmarketing und Persönlichkeitsentwicklung eine neue Qualität der Business-Seminare aus der Taufe gehoben.