# >> Kaltakquise im Verkaufsaußendienst

**Outbound**

Das Berufsbild des Außendienstmitarbeiters hat sich zum Beziehungsmanager gewandelt. Die Märkte werden immer gesättigter, die Kunden anspruchsvoller, der Wettbewerb härter. Kompetente Profis haben die besten Erfolgschancen.

### Ihr Nutzen

Dieses Seminar bietet Hilfestellung, um eine Umsatzsteigerung zu erzielen. Um darin Erfolg zu haben ist es wichtig, schnell eine Beziehung aufzubauen, aktiv Zuhören zu können und mit geschickter Frage- und Argumentationstechnik im Gespräch zu bleiben.

### Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse und Verkaufserfahrung

### Preis pro Teilnehmer

EUR 700,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

### Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

### Hinweise

Zu diesem Thema bieten wir Ihnen begeleitende Coaching- bzw. Consulting

Version:

### Seminarinhalte

Tag 1
* Identifizieren von Kunden
- Zielgruppen definieren
- Kunden der Zielgruppe identifizieren
- Adressvorqualifizierung
- Termin- und Routen-planung

* Professionelle Vorbereitung
- Informationen zusammenstellen
- Zielsetzung / Alternativziele
- Einsatz von Checklisten

* Die Terminvereinbarung
- Der passende Gesprächseinstieg
- Aufmerksamkeit erzeugen
- Die Bedarfserhebung
- Kundennutzen präsentieren
- Das konkrete Angebot

Tag 2
* Der Kundenkontakt vor Ort
- Professionelle Vorbereitung
- Gesprächseröffung / Warm up
- Besuch ohne Terminvereinbarung

* Meine Vorstellung
- Persönliche Vorstellung
- Unternehmen
- Nutzen für den Kunden

* Die Gesprächssteuerung
- Grundlagen der Fragetechnik
- Grundlagen Einwand und Abschluss
- Erfahrungsaustausch

* Das Konzept der roten Linie
- Selbstüberwindung
- Eliminieren von "Ausreden"

Methodik
In diesem Seminar wird anhand von Videoanalysen die Einwandbehandlung und Abschlusstechnik an praxisnahen Beispielen geübt.

EGOS! PDF MVC Content Application Framework v9.2611.18.1. ©2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten. Created on 19.11.2026 05:10:55. ID8361. Kaltakquise im Verkaufsaußendienst Outbound

©2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten.