

Mit Kaltakquise zum erfolgreichen Einstieg in neue Märkte – Teil 1: Akquise und Einwandbehandlung

Technologischer Wandel und Transformationsprozesse in den angestammten Märkten erfordern es immer häufiger, sich wohl oder übel Vertriebsmöglichkeiten in neuen Märkten erschließen zu müssen. Das ist jedoch oftmals mit Herausforderungen verbunden: der sogenannten Kaltakquise. Im Kontakt zu unbekanntem Kunden und Ansprechpartnern können nur selten langjährige Vertriebskanäle oder Partnerschaften genutzt werden und die in neuen Betätigungsfeldern gebräuchliche „Fachsprache“, Normen und Regelwerke unterscheiden sich zum Teil erheblich vom bislang Gewohnten.

Um sich von der Masse abzuheben, ist eine zielgerichtete Akquise unerlässlich. Im Rahmen dieser Veranstaltung der Special Interest Group Marketing vermittelt die Marketing- und Vertriebsexpertin Dr. Martina Ostertag Ansätze, wie Technologieunternehmen ihre Vertriebseffizienz steigern und ihre Abschlussquote erhöhen. Die Teilnehmenden erhalten Tipps für die Vorbereitung strukturierter Akquise-Maßnahmen bis hin zur optimalen Einwandbehandlung.

Themen:

- Bedeutung von Akquise – Warum Akquise vor allem in der jetzigen Zeit besonders wichtig ist
- Vorbereitung und Zielgruppenanalyse – Welche Wege gibt es um erfolgreich Kunden zu gewinnen
- Ablauf und Erfolgsfaktoren – Worauf ist z.B. im telefonischen Erstkontakt besonders zu achten
- Einwandbehandlung – Wie kann man professionell auf die Einwände des Kunden reagieren und überzeugende Verkaufsgespräche führen

Wir freuen uns, wenn die Teilnehmenden auch ihre Erfahrungen in die Veranstaltung einfließen lassen und wir so einen aktiven Austausch im Rahmen der virtuellen Veranstaltung generieren können.

Expertin: Dr. Martina Ostertag, Geschäftsführerin der ITM Industrie & Technologie-Marketing GmbH

Datum/Uhrzeit/Ort: 15.10.2024, 10:30-12:00 Uhr, Virtuell (MS Teams)

Anmeldung: Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung ist erforderlich bis spätestens 10.10.. Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser [Online-Formular](#). Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Unternehmen der Industrieproduktion.

Der **2. Teil** der Veranstaltungsreihe befasst sich schwerpunktmäßig mit der Themenstellung **Trends im Vertrieb – Social Media und KI-Tools** und findet am 19.11. statt. Weiterführende Informationen finden sich [hier](#).



Hinweise und Veranstalter:

In der Special Interest Group (SIG) Marketing tauschen sich Vertreter mittelständischer Unternehmen zu Fragestellungen aus dem Bereich Technologiemarketing im Umfeld der Industrieproduktion aus.

Veranstalter: Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH in Kooperation mit den Kompetenzzentren Cleaning Excellence Center und Packaging Valley.

Die Veranstaltung findet im Rahmen des Projekts „Cluster Automotive Region Stuttgart 2.0 – Transformationsnetzwerk für den Fahrzeug- und Maschinenbau (CARS 2.0)“ statt. CARS 2.0 wird durch die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH koordiniert und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) gefördert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages