

Mit Kaltakquise zum erfolgreichen Einstieg in neue Märkte – Vertiefungsworkshop Teil 1: Akquise – strukturierte Neukundengewinnung

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 einer großen Herausforderung verbunden: Der Kaltakquise.

Neue Kunden zu gewinnen ist für viele Unternehmen ein zentrales, aber oft unterschätztes Thema. Wer sich ausschließlich auf eingehende Anfragen und bestehende Märkte verlässt, reduziert seine Chancen auf Erfolg. Aktion statt Reaktion ist hier gefordert.

Um sich von der Masse abzuheben, ist eine zielgerichtete Akquise unerlässlich. Im Rahmen dieses Vertiefungswshops vermittelt die Vertriebs- und Marketingexpertin Dr. Martina M. Ostertag Ansätze, wie Technologieunternehmen ihre Vertriebseffizienz steigern und ihre Abschlussquote erhöhen. Die Teilnehmenden erhalten Tipps für die Vorbereitung strukturierter Akquise-Maßnahmen und zur Gesprächsführung mit potenziellen Kunden. Gemeinsam erarbeiten sie Ansätze, wie sie Hemmungen vor der Kaltakquise überwinden, ihre Positionierung klar schärfen und mit gezielten Methoden mehr Termine bei Wunschkunden generieren.

Themen und Inhalte:

- Notwendigkeit von aktivem Vertrieb statt reiner Reaktion auf Kundenanfragen
- Umgang mit Hemmungen in Bezug auf Kaltakquise im B2B-Geschäft
- Professionelle Planung und strukturiertes Vorgehen in der Neukunden-Gewinnung
- Klare Positionierung als zentraler Erfolgsfaktor
- Tipps zur optimalen Gesprächsführung (Aktives Zuhören, Fragetechnik etc.)

Im Rahmen des Workshops erlernen die Teilnehmenden verschiedene Methoden und wenden diese direkt in zahlreichen, praxisnahen Übungen an. Sie erhalten individuelles Feedback und einige konkrete Impulse zur Optimierung ihrer Vertriebsperformance.

Der **2. Teil** des Vertiefungswshops befasst sich schwerpunktmäßig mit der Themenstellung **Angebote professionell Nachfassen / Verhandlungstechnik** und findet am 18.11. statt. Weiterführende Informationen finden sich hier. Teil 1 und 2 können zusammen oder separat besucht werden.

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

Frau Dr. Martina M. Ostertag arbeitet seit über 15 Jahren im B2B-Vertrieb; besonderer Schwerpunkt sind hierbei technisch erklärungsbedürftige Produkte und Anlagen. Vor allem die Herausforderungen im Maschinenbau beschäftigen die Referentin – und ihre Kunden – schon seit vielen Jahren.

Bereits mit ihrer Promotion zum Thema „Erfolgsfaktoren internationaler Vertriebskooperationen“ hat sie einen wichtigen Grundstein für ihre Expertise gelegt, welche durch ergänzende Zertifizierungen als Systemischer Business Coach und Team Coach abgerundet wurden.

Neben praktischer Erfahrung in der operativen Umsetzung von Kaltakquise im B2B-Vertrieb, gibt sie ihr Wissen außerdem in zahlreichen Schulungen und Impulsvorträgen – u.a. für den VDMA und den VDI – an ihre Teilnehmer weiter.

Datum/Uhrzeit: 5.11.2025, 9:00-16:00 Uhr

Ort:

Wirtschaftsförderung Region Stuttgart (Raum Gutbrod)
Friedrichstraße 10
70174 Stuttgart

Anmeldung:

Die Teilnehmerzahl ist pro Termin auf 15 Personen begrenzt. Daher können zunächst maximal 2 Personen pro Unternehmen berücksichtigt werden. Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Unternehmen der Industrieproduktion. **Die Teilnahme ist aufgrund der Unterstützung durch das Projekt CARS 2.0 kostenfrei.** Unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit erheben wir lediglich bei Nichterscheinen eine No-Show Fee in Höhe von € 100,-. Eine Anmeldung ist erforderlich bis spätestens 6.10.2025 per Mail an: andreas.findeis@region-stuttgart.de Teil 1 und 2 können zusammen oder separat besucht werden. Bitte geben Sie bei der Anmeldung an, ob Sie beide Workshop-Teile besuchen wollen.

Hinweise und Veranstalter:

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

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

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 Energie gefördert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages