

## 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 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 mit Ihrem Team 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 21.4. statt. Weiterführende Informationen finden sich hier. Teil 1 und 2 können zusammen oder separat besucht werden.

**Experten:** Micha Marquardt, Vertriebsprofi und Dr. Martina M. Ostertag, Geschäftsführerin der ITM Industrie & Technologie-Marketing GmbH

Frau Dr. Martina M. Ostertag und Herr Micha Marquardt verfügen über viele Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb; besonderer Schwerpunkt sind hierbei technisch erklärungsbedürftige Produkte und Anlagen. Vor allem die Herausforderungen im Maschinenbau beschäftigen die Referenten – und ihre Kunden – schon seit Jahrzehnten.

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

**Datum/Uhrzeit:** 14.4.2026, 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 27.3.2026 per Mail an: [andreas.findeis@region-stuttgart.de](mailto: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 und Vertrieb tauschen sich Vertreter mittelständischer Unternehmen zu Fragestellungen aus dem Bereich Technologiemarketing und -vertrieb 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