# Systematische Neukundengewinnung

Telefonakquise & Kaltakquise · Anbieter: Learnix GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

**Kurspreis: 1.879,92 €**

Förderfähig über: Bildungsgutschein

## Kursdaten auf einen Blick

| | |
|---|---|
| **Durchführung** | Online |
| **Lernformat** | Zeitgebunden |
| **Dauer** | 168 Stunden in Vollzeit oder 168 Stunden in Teilzeit |
| **Unterrichtssprache** | Deutsch |
| **Kursstart** | Startet jeden Tag |
| **Vorkenntnisse** | Keine Vorerfahrung |
| **Abschluss** | Trägerzertifikat: "Systematische Neukundengewinnung" |

## Kurzbeschreibung

Die Zielliste ist lang, die Rückmeldungen sind spärlich. Ein Anruf geht an jemanden, der gar nicht entscheidet, eine Mail landet ungelesen im Papierkorb, und beim Dritten passt zwar alles, aber niemand hat nachgefasst. Neukundengewinnung wird erst dann verlässlich, wenn hinter jedem Schritt ein System steht statt einer guten Woche. Genau dieses System baust du im Kurs auf. Am Anfang legst du fest, wer überhaupt dein Zielkunde ist , mit einem Ideal Customer Profile und passenden Buyer …

## Bildungsträger & Kontakt

**Learnix GmbH**
Grünstraße 29 B, 21380 Artlenburg
Telefon: +49 4139 6949866
E-Mail: office@e-learnix.de
Web: https://learnipedia.e-learnix.de/

Kurs online ansehen

## 01 Kursbeschreibung

Die Zielliste ist lang, die Rückmeldungen sind spärlich. Ein Anruf geht an jemanden, der gar nicht entscheidet, eine Mail landet ungelesen im Papierkorb, und beim Dritten passt zwar alles, aber niemand hat nachgefasst. Neukundengewinnung wird erst dann verlässlich, wenn hinter jedem Schritt ein System steht statt einer guten Woche.

Genau dieses System baust du im Kurs auf. Am Anfang legst du fest, wer überhaupt dein Zielkunde ist , mit einem Ideal Customer Profile und passenden Buyer Personas. Mit Werkzeugen wie LinkedIn Sales Navigator, Apollo.io oder HubSpot recherchierst du passende Leads und qualifizierst sie nach Methoden wie BANT oder MEDDIC, damit deine Zeit dorthin geht, wo etwas möglich ist.

Danach folgt die Ansprache. Du führst Erstgespräche am Telefon , bei kalten wie bei vorgewärmten Kontakten, schreibst Akquise-Mails, die gelesen werden , und arbeitest über Social Selling auf LinkedIn und XING daran, dass Kunden dich auch von selbst wahrnehmen. Statt eines einzelnen Versuchs baust du mehrstufige Sequenzen über verschiedene Kanäle auf und fasst planvoll nach. Zufriedene Kunden nutzt du für Empfehlungen, die oft schneller zum Termin führen als jeder Kaltkontakt. KI-Tools wie ChatGPT oder Microsoft Copilot unterstützen dich bei Recherche, Personalisierung und Nachverfolgung, die Entscheidung über Inhalt und Ton bleibt bei dir. Alles landet strukturiert im CRM , sodass du deine Pipeline im Blick behältst.

An Kennzahlen wie Antwortquote, Terminquote und Conversion erkennst du, was funktioniert , und testest Varianten, statt weiter auf Gefühl zu arbeiten. Du lernst außerdem, Absagen als normalen Teil der Akquise einzuordnen , und kennst die rechtlichen Grenzen der Kaltakquise nach UWG und DSGVO, gerade im Unterschied zwischen Geschäfts- und Privatkunden.

Am Ende gewinnst du Neukunden nach einem Prozess, der sich wiederholen lässt , von der Zielgruppe über den Erstkontakt bis zum Termin. Nach der trägerinternen Abschlussprüfung erhältst du ein Zertifikat mit einem Nachweis deiner Kompetenzen in Lead-Generierung, Prospecting, Social Selling und KI-gestützter Akquise.

Der Kurs ist für dich, wenn du im Vertrieb arbeitest oder dort einsteigen willst , etwa im Innendienst, im Außendienst, in der Beratung oder im Business Development. Es geht ausschließlich um den Weg bis zum Termin oder zum ersten Gespräch. Die Gesprächsführung selbst behandeln unsere Verkaufskurse.

## 02 Lehrplan & Module

### 1. Verkaufspsychologie & kybernetische Gesprächsführung

Verständnis von Entscheidungsprozessen, Kundentypologien, Kaufmotiven und gezielter Steuerung von Verkaufsgesprächen von der Eröffnung bis zum Abschluss.

### 2. Einwandbehandlung & NLP-basierte Kommunikation

Methodische Einwandbehandlung, psychologisch fundierte Argumentation und souveräner Umgang mit Widerständen im Verkaufsprozess.

### 3. Abschluss- & Verhandlungstechniken

Preispsychologie, Verhandlungsstrategien, Nutzenpräsentation und wirkungsvolle Abschlusstechniken für höhere Konversionsraten.

### 4. Neukundengewinnung & Empfehlungsmanagement

Systematische Bedarfsanalyse, digitale Kontaktstrategien und professionelle Empfehlungsarbeit im modernen Vertrieb.

### 5. Digitale Verkaufsprozesse & Vertriebstools

Einsatz digitaler Verkaufstools, hybrider Vertriebsformate und moderner Online-Kommunikation im professionellen Vertriebsalltag.

## 03 Enthaltene Zertifikate

**Trägerzertifikat: Trägerzertifikat: "Systematische Neukundengewinnung"**

## 04 Voraussetzungen

### Vorkenntnisse

**Niveau: Keine Vorerfahrung**

### Technische Voraussetzungen

Deutschkenntnisse mindestens B2

## 05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- Fachkräfte
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Sales Development Representative, Vertriebsmitarbeiter Innendienst, Außendienstmitarbeiter B2B

NÄCHSTER SCHRITT

## Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Learnix GmbH · Grünstraße 29 B, 21380 Artlenburg
+49 4139 6949866 · office@e-learnix.de · https://learnipedia.e-learnix.de/

Online ansehen