

HERZLICH WILLKOMMEN

zu unserem Lese-/Vortragsabend
im BegeisterungsLand Versmold

am 25.10.2010 mit Carmen Schön



Befremdlich und unangenehm – das sind die Worte, die vielen Menschen sofort in den Sinn kommen, wenn es um die klassische Kaltakquise geht. Fremde Menschen anzusprechen, einen „cold call“ zu platzieren oder einen Aufhänger für ein Verkaufsgespräch zu finden, kostet oft enorme Überwindung. Der Telefonhörer wiegt plötzlich gefühlte 100 Kilo und die Schwelle zu einer neuen Firma scheint unüberwindbar hoch. „Klinken putzen“ ist die Formulierung, die alle mit der Kaltakquise verbundenen negativen Assoziationen auf den Punkt bringt.

Über Carmen Schön

Carmen Schön studierte Rechtswissenschaft und Psychologie. Sie war TV-Moderatorin bei RTL, anschließend Justitiarin bei der MobilCom AG. Sie ist Mitbegründerin der freenet.de AG und baute den internationalen Vertrieb einer Telekom-Tochter auf. Heute ist sie als Trainerin und Coach tätig, Referentin auf bundesweiten Veranstaltungen und Dozentin an der Hochschule St. Gallen und der Fakultät für Rechtswissenschaften an der Universität Hamburg.

Ass.iur. Carmen Schön

Kegelhofstraße 35

20251 Hamburg

Fon 0 40 / 239 39 760

Fax 0 40 / 432 16 179

E-Mail kontakt@carmenschön.de

Online www.CarmenSchön.de



Kaltakquise- der direkte Weg zum Kunden

- So gewinnen Sie neue Aufträge
- Die besten Akquisitionsstrategien

Carmen Schön: **Kaltakquise – der direkte Weg zum Kunden**

160 Seiten, gebunden

17,90 Eur [D] / 18,50 Eur [A] / 31,90 CHF UVP

ISBN: 978-3-86936-067-6

Unternehmen sind mehr denn je darauf angewiesen, neue Kunden zu gewinnen. Der Weg geht also nicht vorbei an der Kaltakquise, und er beschränkt sich nicht auf den Vertrieb. Alle Mitarbeiter sind gefordert, neue Kunden zu werben und Aufträge zu generieren.

Das Buch stellt dar, mit welchen Strategien Kunden zu gewinnen sind. Welche Wege sich eignen, welche nicht. Der gesamte Prozess der Kaltakquise wird Schritt für Schritt erklärt und der Leser in die Lage versetzt, das Wissen unmittelbar in die Praxis umzusetzen.

Für welche Schritte des Akquisitionsrades benötigen Sie noch etwas Schwung? Die Autorin hat alle ihre derzeitigen Kunden über die Kaltakquise gewonnen und teilt ihr Know-how mit Ihnen.

Weitere Informationen unter www.CarmenSchön.de.