



# Neukunden gewinnen

## Mit Mut, System und Geschick akquirieren

Zur Erweiterung des eigenen Kundenstamms ist eine aktive und professionelle Neukunden-Akquise unabdingbar.

Für viele Unternehmen ist dies ein schwieriges Thema: Während in wirtschaftlich guten Zeiten das Gewinnen von Neukunden mit den hergebrachten Methoden des Vertriebs gut funktioniert, ist es in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten umso notwendiger, alte Pfade zu verlassen und neue zu beschreiten, um sich von den Wettbewerbern erfolgreich abheben zu können.

Welche Strategien es hierbei gibt, wie Sie sich und Ihr Unternehmen bestmöglich präsentieren und wie Sie schließlich potentielle Neukunden für sich einnehmen, möchten wir Ihnen in unserem Seminar nahebringen.

Angefangen beim telefonischen Einstieg, werden alle Schritte bis zum Erfolgreichen Abschluss durchgegangen.

Neben vielen praktischen Tipps und der notwendigen Theorie zum Thema, liegt der Schwerpunkt vor allem auf praktischen Übungen, in denen Sie die aufgezeigten Methoden unmittelbar einsetzen können.

Gemeinsam werden die Ergebnisse im Anschluss analysiert, auf Schwachstellen abgeklopft und Sie erhalten ein individuelles Feedback.

Die Veranstaltung ist zugeschnitten auf die Abfall- und Entsorgungswirtschaft.

Unser Referent **Uwe Kalmbach** ist seit vielen Jahren als Trainer zu verschiedenen Themen in Unternehmen der Abfallwirtschaft unterwegs. Er kennt die klassischen Problemfelder unserer Branche und zeigt praxisnahe und schnell in der beruflichen Praxis anwendbare Lösungsansätze auf.

## Kontakt

### Andrea Schlaitz

Fort- und Weiterbildung

Tel.: +49 30 5900335-90

E-Mail: schlaitz@bde.de

### Ramona Leuthold

Empfang / Veranstaltungen

Tel.: +49 30 590 03 35-98

E-Mail: leuthold@bde.de

### BDE

**Bundesverband der Deutschen Entsorgungs-, Wasser- und Kreislaufwirtschaft e. V.**

Von-der-Heydt-Straße 2  
D 10785 Berlin

<https://www.bde.de/service/seminare/neukunden-gewinnen/>

## Termine

<b>17.06.2025</b>	<b>24.02.2026</b>	<b>25.08.2026</b>
<b>09:00 - 17:00 Uhr</b>	<b>09:00 - 17:00 Uhr</b>	<b>09:00 - 17:00 Uhr</b>
Berlin, Teilnahme nur online	Berlin, Teilnahme nur online	Berlin, Teilnahme nur online
<b>BDE/VBS-Mitglieder</b>	<b>BDE/VBS-Mitglieder</b>	<b>BDE/VBS-Mitglieder</b>
<b>375,00 €</b>	<b>395,00 €</b>	<b>395,00 €</b>
<b>Nicht-Mitglieder</b>	<b>Nicht-Mitglieder</b>	<b>Nicht-Mitglieder</b>
<b>415,00 €</b>	<b>440,00 €</b>	<b>440,00 €</b>

## Aktive Strategien zur Neukundenakquisition

- Überwinden der "Vorzimmer - Barriere"
- Gesprächseinstiege am Telefon
- Wie Sie Termine mit Entscheidern erreichen
- Praktische Übung, Auswertung und Feedback

## Entwickeln eines individuellen Scripts

- Gelungener Small-Talk und die persönliche Vorstellung
- Das eigene Unternehmen professionell vorstellen
- Kundeneinwände richtig behandeln
- Schlagfertige Antworten die wirken

## Die richtige Körpersprache

- Rapport, Spiegeln und Leaden: Erkennen und angleichen

## Netzwerkaufbau

- LinkedIn effektiv für die Neukundengewinnung nutzen

## Gesprächssimulation

- Feedback und individuelles Coaching
- Tipps aus der Praxis

## Abschlussdiskussion und Feedback

- Austausch von Gedanken und Ideen des Tages
- Erstellen Ihres Maßnahmenplans

### Kontakt

#### Andrea Schlaitz

Fort- und Weiterbildung

Tel.: +49 30 5900335-90

E-Mail: schlaitz@bde.de

#### Ramona Leuthold

Empfang / Veranstaltungen

Tel.: +49 30 590 03 35-98

E-Mail: leuthold@bde.de

#### BDE

**Bundesverband der Deutschen  
Entsorgungs-, Wasser- und  
Kreislaufwirtschaft e. V.**

Von-der-Heydt-Straße 2  
D 10785 Berlin

[https://www.bde.de/service/  
seminare/neukunden-gewinnen/](https://www.bde.de/service/seminare/neukunden-gewinnen/)