



Sales Management – Neukundenakquise

09. Juni 2026 09.00–16.30 Uhr

LINZ AG

Wiener Straße 151, 4020 Linz



Vortragende:

Mag. Margit Dullinger – MD Training

Neue Kunden wollen gewonnen und möglichst langfristig an das Unternehmen gebunden werden. Die Neukundenakquise ist entscheidend, um den Umsatz zu steigern, Marktanteile auszubauen und das Wachstum eines Unternehmens zu fördern.

Die Erfahrung zeigt, dass es kaum einen anderen Bereich im Verkauf gibt, wo die persönlichen Hemmschwellen so ausgeprägt sind wie bei der Neukundenakquise. Diese emotionalen Hürden werden in diesem Training überwunden und jede/r erarbeitet sich sein persönliches Skript für einen sicheren und souveränen ersten Eindruck. Denn mit dem Können wird das TUN in der Praxis zum Kinderspiel.

INHALT

Warum macht Kaltakquise oft so wenig Spaß?

- Hürden und innere Blockaden erkennen und lösen

Meine Wirkung am Telefon

- Selbstbewusst und sympathisch klingen – auch ohne Blickkontakt
- Stimme, Haltung und Kompetenz als Erfolgsfaktoren

Verzetteln vermeiden

- Fokus auf Ziel und Gesprächsabsicht
- Strukturierte Gesprächsführung statt Improvisation

Listen und Zeitmanagement

- Gut vorbereitet ins Gespräch
- Mit Effizienz zum Ziel
- Zeitfenster sinnvoll planen

Vorbei ab Gatekeeper

- Verständnis für die Rolle von Assistenzen
- Formulierungen, die Türen öffnen statt schließen

Mein persönliches Skript

- Aufbau eines individuellen Einstiegs, die ersten Sätze entscheiden

Einwandbehandlung

- Warum kommt Gegenwind
- Wie halte ich das Gespräch am Laufen
- Wie Einwände überwinden
- Termine fixieren



Vertrieb & Wirtschaft

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Personen, die sich intensiv mit Kunden, Vertrieb und Verkauf beschäftigen, insbesondere: Außendienstmitarbeiter:innen, Innendienst- und Key-Account-Manager, Sales-Manager, Vertriebsleiter:innen, Kundenbetreuer:innen, sowie Quereinsteiger im Verkaufsumfeld.

KOSTEN (inkl. Kaffeepausen und Mittagessen)

€ 420,00 zzgl. USt. für VOEB | VBS | VDM-Mitglieder

€ 380,00 zzgl. USt. für VOEB Circular Economy Trainees

€ 510,00 zzgl. USt. für VÖA | ARGE AWW-Mitglieder

€ 600,00 zzgl. USt. für Nicht-Mitglieder

Bitte melden Sie sich bis spätestens 2 Wochen vor dem Seminar an. Stornierungen werden nur schriftlich anerkannt und sind bis 14 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Stornierungen ab 13 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr und ab 7 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100% der Teilnahmegebühr verrechnet. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich möglich. Der VOEB behält sich vor, das Seminar aus wichtigen Gründen zu verschieben, abzusagen sowie Programmänderungen vorzunehmen.

ANMELDUNG [online](#) | E-Mail akademie@voeb.at

VOEB - Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe, Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

Wir melden hiermit folgende Teilnehmer:innen verbindlich an:

<input type="checkbox"/> VOEB VBS VDM-Mitglied <input type="checkbox"/> VÖA ARGE-AWW-Mitglied	<input type="checkbox"/> VOEB Circular Economy Trainee <input type="checkbox"/> VOEB Nicht-Mitglied
Teilnehmer:in	
Firma	
Anschrift	
Telefon E-Mail	
Datum Unterschrift	

Die Teilnehmer:innen erklärt sich mit dem [„VOEB Code of Conduct“](#) einverstanden.

Die Teilnehmer:innen stimmen zu, dass persönliche Daten (Name, Adresse, E-Mail) für VOEB-Informationen & Teilnehmerlisten gespeichert werden. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie Ihr Einverständnis, dass etwaiges Film- & Bildmaterial in der VOEB-Berichterstattung veröffentlicht wird. Diese Einwilligung kann jederzeit im VOEB-Büro voeb@voeb.at widerrufen werden.