



Akquisitions-Coaching-Gruppe **um „leicht (neue) Kunden zu gewinnen“**

Gerade in Krisenzeiten ist Akquisition kein beliebter Berufsalltag: Das eigene Produkt, die Dienstleistung präsentieren, Kontakt aufnehmen und geschickt verhandeln, auch wenn es ums Geld geht. Das Ziel ist eine Verkaufsbeziehung, die für beide GesprächspartnerInnen gewinnbringend ist. Das setzt voraus, dass Sie Ihre Zielgruppe und Ihren Markt sehr gut kennen. Auch wissen Sie, wie Sie schwierige Verhandlungen steuern. So wird Akquisition leicht.

Diese Coaching-Gruppe ermöglicht es, Ihr Akquisitionsverhalten zu reflektieren. Sie überdenken Ihre Akquisitions-Planung für Krisenzeiten und entwickeln neue Strategien. Anhand von konkreten Alltagssituationen üben Sie Verhandlungs- und Gesprächsführung. Besonders wichtig ist für die meisten Selbstständigen die Akquisition am Telefon. Sie können gezielte Einwandbehandlung trainieren und innere Hemmungen überwinden. Wir arbeiten mit Ihren konkreten Anliegen. Das Ziel ist Ihre persönliche, richtige Akquisitionsstrategie. Die einzelnen Abende haben Themenschwerpunkte, in die akute Anliegen eingebunden werden können.

Inhalte:

- Persönliche Standort-Ziel-Analyse erstellen
- Individuelles Akquisitionskonzept entwickeln
- Präsentations- und Gesprächsführungstechniken anwenden
- Verhandlungs- und Argumentationsstrategien - nicht für finanzielle Themen
- Einwände und Ablehnung gelassen steuern
- Ein Akquisitionsgespräch führen
- Vereinbarungen treffen und sichern

Methoden:

Kurzvorträge, Gespräche, Arbeitsblätter, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele mit individuellem Feedback, Übungs- und Planungsaufgaben für die Zwischenzeiten

Dauer:

5 Abende/ Termine à 3,5 Stunden

Termine:

25.01.2012 Selbstpräsentation, Standort und Akquisitionsziele
22.02.2012 Akquisitionswege und –mittel – was passt? Wie?
21.03.2012 Gesprächsführung und Verhandlung, Einwandbehandlung
22.04.2012 Akquisition und Verhandlung am Telefon, Hemmungen abbauen
21.05.2012 Besonders schwierige Gespräche, verhandeln zum Thema „Geld“

Von 17.00 – 20.30 Uhr in Dortmund, von-der-Goltz-Str. 39

Kosten

260,- € zzgl. MwSt., inkl. Handbuch



Akquisitions-Coaching-Gruppe um „leicht (neue) Kunden zu gewinnen“

Ablauf:

Vorgespräch

- Ziele der Gruppe
- Ablauf der Sitzungen
- Spielregeln vorstellen
- Anmeldemodalitäten
- Was wäre zu tun bis zur nächsten Sitzung?

25.01.2012 Selbstpräsentation, Standort und Akquisitionsziele
Vertiefendes Kennenlernen, Vorstellen des eigenen Angebotes, Feedback
Klärung von Fragen, Zielvereinbarung

22.02.2012 Akquisitionswege und –mittel – was passt? Wie?
Welcher Weg führt zu meinen Kunden? Vorstellen, brainstormen....

21.03.2012 Gesprächsführung und Verhandlung, Einwandbehandlung
Kontaktaufnahme, Gespräche üben, Feedback,

23.04.2012 Akquisition und Verhandlung am Telefon, Hemmungen abbauen
Telefonieren in allen Facetten, z.T. mit der Anlage, Strategien, „enthemmen“

21.05.2012 Besonders schwierige Gespräche, verhandeln zum Thema „Geld“
Offene Fragen, letzte Punkte, wie kann es weitergehen?

Alle Sitzungen starten mit einem Resümee der vorangegangenen Sitzung und der Zwischenzeit. Zwischen den Sitzungen gibt es Aufgaben zu erledigen, z.B. eine Präsentation zu erstellen über das eigene Angebot, die eigenen Akquisitionswege weiterentwickeln, Gespräche vorzubereiten... Die Zwischenzeitlichen Aktivitäten werden vorgestellt und ausgewertet, mit Feedback versehen. Nach einer Inputeinheit werden die nächsten Schritte geplant, z.T. vor Ort begonnen, dann als Aufgabe für die Zwischenzeit mitgenommen.



Anmeldung zur Akquisitions-Coaching-Gruppe um „leicht (neue) Kunden zu gewinnen“

Akquisitions-Coaching-Gruppe, Dortmund 17.00 – 20.30 Uhr

25.01.2012

22.02.2012

21.03.2012

23.04.2012

21.05.2012

Für die Veranstaltung inklusive Handbuch zahlen Sie 260,- € zzgl. MwSt.

Geschäfts- und Teilnahmebedingungen

Ihre Anmeldung ist verbindlich. Bei Rücktritt von der Anmeldung bis 14 Tage vor Seminarbeginn erhalten Sie die gesamte Einzahlung bis auf 30 € Verwaltungskosten zurück. Ein späterer Rücktritt ohne Einbehalt der gesamten Seminargebühr ist nur bei Stellung eines Ersatzteilnehmenden möglich. Sollte ich die Gruppe ausfallen lassen müssen, erhalten Sie Ihre Einzahlung zurück. Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.

Die Teilnahme an allen Terminen ist erwünscht. Verpasste Termine können nicht nachgeholt werden. Die Abstimmung der Inhalte kann über telefonischen Kontakt erfolgen.

Die Anmeldung ist erst nach Überweisung des Seminarpreises verbindlich.

(Bankverbindung: Barbara Frien, Hamburger Sparkasse 200 505 50; Konto 1233 442134)

Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon/ Fax

E-Mail

Hiermit melde ich mich verbindlich zu dem o.g. Seminar an. Die Geschäfts- und Teilnahmebedingungen erkenne ich an.

Datum

Unterschrift