

Mut zur Akquise: Erfolgreich neue Kunden gewinnen Seminar

Referentin: Dr. Thea Döhler
Termin: Samstag, 01.05.2010, 10 bis 18 Uhr
Ort: InterCity Hotel
Bahnhofsallee 1a
37081 Göttingen

Seminarnummer: 07_2010

Zielgruppe:

Dieses Seminar richtet sich an Freiberufler und Kleinunternehmer, die systematisch neue Kunden gewinnen und frischen Wind in ihre Akquise bringen möchten.

Seminarbeschreibung:

Bestandkundenpflege allein reicht nicht aus, wenn Sie als Freiberufler dauerhaft am Markt bestehen oder Ihren Umsatz entscheidend steigern wollen. Dazu müssen Sie sich dem Wettbewerb um neue Kunden und attraktive Projekte stellen – und ganz wichtig – ihn auch gewinnen.

Die nötigen Grundlagen dafür erwerben Sie in diesem Seminar. Hier können Sie Ihre Einstellung zur Akquise überprüfen, eine attraktive Nutzenargumentation für Interessenten entwerfen, ein passendes strategisches Konzept für sich entwickeln, Instrumente und Techniken der Akquise kennenlernen und ausprobieren sowie ein Stück Selbstvertrauen gewinnen.

Seminarinhalte

- **Der Anfang: Persönliche Standortbestimmung und Zielsetzung**
Was kann ich? Was will ich? Wer sind meine Kunden? Was will ich meinen Kunden verkaufen? Welche sind die lukrativsten Kunden für mich? Wie stehe ich zur Akquise? Welche Maßnahmen habe ich bisher ergriffen? Wie erfolgreich war ich damit?
- **Dienstleistungen unter der Lupe: Konsequenzen für Ihre Akquise**
Was ist das Charakteristische an meinen Dienstleistungen? Welche Anforderungen ergeben sich daraus für meine Akquise? Wie kann ich potenzielle Interessenten vom Nutzen meiner Leistungen überzeugen?
- **Vom Angebot zum Kontakt: Systematisch den Ball spielen**
Was ist bei der Entwicklung eines Akquisekonzepts zu beachten? Welche Akquiseinstrumente haben sich in meiner Branche bewährt? Welche sind die Passenden für mich? Wie kann ich einen Bedarf an meinen Leistungen erkennen? Wie finde ich die richtigen Ansprechpartner und komme in den persönlichen Kontakt?
- **Mit Interessenten im Gespräch: Den Kontakt halten**
Was muss ich tun, um Akquisegespräche gut vorzubereiten? Wie mache ich meinen Gesprächspartner neugierig? Was muss ich bei der Gesprächsführung beachten? Einwände, Vorwände – was ist der Unterschied? Wie kann ich diesen erfolgreich begegnen? Wie bleibe ich in Kontakt, ohne aufdringlich zu wirken?

Über Dr. Thea Döhler

Dr. Thea Döhler ist seit 1997 als Trainerin und Beraterin für Sprachmittler und deren Berufsverbände im In- und Ausland tätig. Als Projektleiterin und Mitautorin war sie maßgeblich an der Marktstudie zur Einkommenssituation freiberuflicher Sprachmittler »Auskommen mit dem Einkommen« beteiligt. Seit 2003 verhilft sie Existenzgründern mit ihrem betriebswirtschaftlichen Wissen zu einem erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit und betreut seit 2004 die telefonische Marketingberatung für die Mitglieder des ADÜ Nord.

Teilnahmegebühr:

Mitglieder des BDÜ*:	EUR 105,00
Studierendenmitglieder:	EUR 45,00
Nichtmitglieder:	EUR 155,00
Studierende (Nichtmitglieder):	EUR 75,00

* Gilt auch für Mitglieder der Mitgliedsverbände der FIT sowie der tekom und des DTT

In der Teilnahmegebühr enthalten ist die Verpflegung während des Seminars (Warm- und Kaltgetränke sowie Mittagessen).

Anmeldeschluss: 16.04.2010
Abmeldeschluss: 23.04.2010

Frühbucherrabatt in Höhe von 10,00 Euro bei Anmeldung bis zum **09.04.2010** (der Frühbucherrabatt gilt nicht für Studierende)