

## Kunden gewinnen mit Methode

Systematisch und überzeugend akquirieren

Michael Manthey

---

### Zum Thema

Welcher Berater/Trainer wünscht sich das nicht: einen beruhigenden Auftragsbestand? Leider fällt dieser nicht vom Himmel - doch es lohnt sich dafür arbeiten: mit permanenter und systematischer Akquisition bei den Wunsch- und Zielkunden.

Viele Berater und Trainer tun sich schwer damit, obwohl die Akquisition Grundlage der Existenzsicherung ist. Es gibt zwar keine Zauberformel für gelingende Kundengewinnung, dafür jedoch bewährte Vorgehensweisen für die Verbesserung der Erfolgsquote. Systematisch vorzugehen heißt, in jeder Phase des Akquisitionsprozesses die geeignete Methode einzusetzen.

### Teilnehmer

Unternehmensberater, die seit einigen Jahren selbstständig sind oder demnächst in die Selbstständigkeit gehen, angestellte Unternehmensberater, Trainer und Coaches, die akquirieren.

### Seminarziel

Sie lernen effektive und ökonomische Methoden der Kunden- und Auftragsgewinnung sowie der Einwandbehandlung kennen. Sie erfahren, wie die gekonnte Anwendung der Einwände in der Verhandlung aussieht.

### Hinweis

Bitte bringen Sie zum Seminar eigene Mailings oder Entwürfe mit.

### Programm

siehe Rückseite

---

Wann?	Wo?	Haben Sie Fragen?	Die Kosten?
<b>29.09.2010 - 30.09.2010</b> von 09:30 bis 17:30 Uhr	Best Western Hotel Am Schlossberg Europastrasse 13 72622 Nürtingen Tel. 07022 704-0	Frau Amersa Grohe informiert Sie gerne  Tel. 0711 22998-24 Fax. 0711 22998-10 grohe@rkw-bw.de	Einschließlich <b>Arbeitsunterlagen, Pausen-            getränke und Mittagessen</b> kostet die Teilnahme 920 € für RKW-Mitglieder 765 € inkl. MwSt.

---

### Anmeldung – Akquisitionsmethoden – 08-0182 – 29.09.2010 - 30.09.2010

Wollen Sie weitere Teilnehmer anmelden? Dann kopieren Sie bitte diesen Vordruck.

**Teilnehmer(in)** Vor- und Zuname **Anmelder (wenn abweichend)** Vor- und Zuname

---

Funktion

---

Tel.- Durchwahl

---

Tel.- Durchwahl

---

Fax

---

Fax

---

E-Mail

---

E-Mail

---

Firma - Anschrift

---

Rechnungsadresse (wenn abweichend)

---

Datum/Unterschrift

Beschäftigte

---

## Programm

### 1. Tag

#### Akquisitionsmethoden

- Punktgenaue Positionierung und Darstellung Ihres Angebotes
- Wie Sie sich positiv von Ihren Mitbewerbern differenzieren
- Den Teufelskreis durchbrechen und an den Tisch des potenziellen Kunden kommen
- Wie Ihre Akquise neben und während Ihrer Projekte weiter läuft
- Entwicklung der Kunden-Ansprache zur Terminvereinbarung (per Mailing und Telefon)
- Optimale und wirkungsvolle Präsentation mit Nutzen-Argumentation
- Marketing im 21. Jahrhundert: E-Mail, Blog, Podcast, ... richtig und erfolgreich einsetzen

### 2. Tag

#### Einwandbehandlung

- Sie lernen und üben
- noch schneller und besser Einwände von Vorwänden zu unterscheiden
  - durch die richtigen Fragen an den wahren Grund einer Ablehnung zu kommen
  - mit diesem Wissen gezielter zu Terminen und Abschlüssen zu kommen
  - erfolgreicher Ihre Beratungsleistungen zu verkaufen
  - sich selbst besser zu motivieren und viel entspannter Ihre Kunden zu überzeugen

Änderungen vorbehalten

## Anmeldungen

Sie möchten an diesem Workshop teilnehmen? Dann melden Sie sich bitte so früh wie möglich an, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist – schicken, faxen oder mailen Sie uns einfach die Anmeldung.

Ihre Teilnehmerbestätigung bekommen Sie, sobald wir genügend Anmeldungen haben; die Teilnahmegebühr zahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung.

Sie sind angemeldet und können den Termin nicht wahrnehmen? Wir stornieren Ihre Anmeldung, wenn Sie Ihre Teilnahme spätestens 8 Kalendertage vor Seminarbeginn schriftlich absagen. Entscheidend ist der Zugangszeitpunkt bei uns. Bei einer späteren Absage wird die gesamte Seminargebühr fällig. Sie haben die Möglichkeit, anstelle der ursprünglich angemeldeten Person einen Ersatzteilnehmer zu benennen.

Nicht genügend Teilnehmer? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich – spätestens 7 Kalendertage vor dem Seminar.

Die Veranstaltung muss aus anderen Gründen ausfallen? Auch dann informieren wir Sie möglichst bald. Selbstverständlich brauchen Sie in beiden Fällen nichts zu bezahlen. Eventuelle Kosten, die Ihnen durch den Ausfall entstehen, können wir jedoch nicht ersetzen – es sei denn, unsere Mitarbeiter oder Moderatoren hätten grob fahrlässig gehandelt.

*Diesen Workshop können wir auch in Ihrem Unternehmen durchführen. Dann wird der Inhalt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Interessiert? Dann rufen Sie uns an.*