

Akquise-Club

Themen und Termine 2014/15



07. Juli '14

"Deine Kernkompetenzen – Schlüssel zum Erfolg!" Kernkompetenzen sind die Säulen, auf denen ein erfolgversprechendes Business aufgebaut wird. Was sind Ihre Kernkompetenzen? Können Sie diese Frage spontan und auf den Punkt gebracht beantworten? Für was brennen Sie? Zugegeben, keine leichte Aufgabe. Wir können es uns aber einfacher machen, indem wir die wichtigsten Säulen unseres Business herausarbeiten und damit standfest auf dem Boden der Tatsachen stehen.

1. September '14

"Welche Geschichte erzähle ich meinem Kunden?" Das ‚Was‘ steht diesmal im Mittelpunkt: Gesprächsansätze sind der Schlüssel zum Schloss, der Fuß in der Tür, der door-opener! Was hören Menschen am liebsten? Geschichten! Die richtige Story für jeden Kunden. Das macht etwas Arbeit, führt aber phantasie reich zum Erfolg! Damit das Telefonieren mit Ihren Kunden IHNEN endlich Spaß macht!

13. Oktober '14

„Wer ist mein Ziel-Kunde?“

Wer ist eigentlich Ihr Kunde? Die immer wiederkehrende Frage nach der Zielgruppe - eine der Schlüsselfragen erfolgreicher Akquise! Trauen Sie sich, sich für Kunden zu entscheiden, mit denen Sie sich wohl fühlen, die Ihre Sprache sprechen und Ihre Werte verstehen. Dann heißt es nur noch: „Mach dir ein paar schöne Stunden, geh zu deinem Lieblingskunden!“

10. November '14

Selten so viel gelacht! Manchmal ist es gut, wenn wir uns selbst und andere nicht ganz so ernst nehmen, vor allem dann, wenn wir ganz offensichtlich auf dem Holzweg sind! Glaubenssätze nennt man das, oder auch „Brett vorm Kopf“! Frauen können ... nicht, Männer das nicht, in meinem Alter! oder mit der Figur!, Ausreden gibt es viele und dabei handelt es sich immer um Verhinderungsstrategien! Diese lösen sich wie von selbst in Lachen auf mit dem äußerst wirksamen, und urkomischen, provokativen Ansatz von Therapeut Frank Farelli. Was provokativer Stil in der Akquise ist, erleben Sie es selbst!

Termine ohne Gewähr!

Was ist der Akquise-Club?

Eine gute Gelegenheit, sich innerhalb des Femme Total Unternehmerinnen-Netzwerks professionell von 2 Expertinnen im Hinblick auf Marketing und Akquise coachen zu lassen! Mit wirksamen NLP-Methoden und entspannter Atmosphäre!

Leitung: Cornelia van der Coelen und Jenison Thomkins

Kosten: 20€ (17€ Femmes)

Zeit: in der Regel jeden 2. Montagabend, von 19 - 21.15 Uhr.

Ort: Bismarckstr. 50, 50672 Köln im „Atelier für NLP&Persönlichkeitsentwicklung“

Anmeldung erbeten! Bitte immer online anmelden bis einen Tag vorher!

Link: <http://www.nlp-atelier.de> - und dann den aktuellen Termin aufrufen.



Akquise-Club

Themen und Termine 2015



12. Januar '15

Konkurrenz belebt das Geschäft? Oder etwa nicht? Die Situation kennen wir alle: Mitwettbewerber rücken dicht auf, die Preise strudeln und Sie verlieren langsam die Motivation und Begeisterung. Sie versuchen, auf die eine oder andere Weise, sich aus der Enge herauszuwinden, aber die Lage wird zunehmend drückender. Sie versuchen vielleicht etwas Neues, investieren hier und da und verzetteln sich dabei immer mehr. Dabei ist die Lösung doch so nah! Denn: Für jedes Business gibt es eine Erfolgsstrategie, d.h. einen blauen Ozean!

9. Februar '15

„An die komme ich niemals ran!“ Mit welcher Zielgruppe kommen Sie gut zurecht, mit wem haben Sie Schwierigkeiten? Menschen sind unterschiedlich, besonders deutlich zeigen sich die Persönlichkeitsmerkmale im Modell der 4 Energiemuster! Erfahren Sie, wie sie mit unterschiedlichen Zielgruppen reden und sich präsentieren müssen, um sie zu erreichen und Erfolg zu haben!

16. März '15

„Elegante Gesprächsführung“ Das Spiel mit Gas und Bremse! Status steht im Improtheater als Begriff für ein Machtgefälle in Beziehungen. Erfolgreiche Akquise ist ein gekonntes Wechselspiel zwischen Hoch- und Tiefstatus. Klarheit und Selbstwertgefühl im Hochstatus, sowie aufmerksames Zuhören und emphatisches Reagieren im Tiefstatus. Im Workshop erkennen Sie die Unterschiede am eigenen Körperverhalten und üben mit Rollenspielen.

13. April '15

"Everybody's Darling?" Eine häufige Akquise-Blockade ist die Angst vor Ablehnung. Das ist nachvollziehbar, muss aber nicht sein? Das Argument ‚Ich möchte nicht lästig sein?‘ Meist steht dahinter die Vorstellung, als Person abgelehnt zu werden. Wichtig ist, zwischen Person und Dienstleistung klar zu unterscheiden! Ich verkaufe niemals mich selbst, sondern (nur) mein Produkt. Und das braucht nicht jedem zu gefallen und nicht jeder möchte es haben!

11. Mai '15

„Ich kann mich nicht verkaufen!“ Das sagen vor allem selbständige Frauen (zu) oft und meinen damit, keine Ellebogen zu haben, Angst, sich zu prostituieren, über Grenzen hinweggehen zu müssen, ihre Komfortzone zu verlassen! Sie verkaufen niemals sich selbst, sondern nur eine wertvolle und nützliche Dienstleistung oder spannende Produkte. Wie Sie ganz bei sich bleiben und trotzdem Kunden überzeugen können, ist das Thema in diesem Akquise-Club-Abend!

8. Juni '15

„Telefon-Akquise - Sprich mit deinem Kunden!“
Die alles entscheidende Frage ist: Was will mein Kunde hören, damit er mir zuhört? Und, wie soll ich es ihm sagen? Mit Engelszungen, sachlich oder als Domina, viele Wege führen zum Erfolg. Damit Ihnen das Telefonieren mit Kunden endlich Spaß macht, zeigen wir Möglichkeiten auf, wie dieses sehr effektive Verkaufsinstrument sinnvoll und zielführend eingesetzt werden kann und welche Voraussetzungen wichtig sind, damit der Funke überspringt.