

Akquise-Club

Themen und Termine 2012



12. März `12

Welcher Akquise-Typ sind Sie? Und mit welcher Zielgruppe kommen Sie am besten zurecht, wo gibt's die Probleme? Menschen sind unterschiedlich, besonders deutlich zeigen sich die Eigenheiten im Modell der 4 Energiemuster! Fragen Sie eher nach der Qualifikation, nach dem Spaß, nach dem Nutzen oder wie es funktioniert? Erfahren Sie, wie sie mit unterschiedlichen Zielgruppen reden und sich präsentieren müssen, um sie zu erreichen und Erfolg zu haben!

16. April `12

Ihre Unternehmens-Vision!

Für was brennen Sie? Welche Vorstellung Ihres Unternehmen ist so leuchtend, dass sie Sie wirklich begeistert und sie damit Ihre Kunden anstecken können? Eine Vision bringt Klarheit und Richtung in Ihr Handeln und Denken, denn Sie wissen, was Sie anstreben, wofür Sie etwas tun und in welche Richtung Sie sich und Ihr Unternehmen entwickeln wollen. Von einer Vision begeistert zu sein, ist wohl eines der ältesten, natürlichsten und grundsätzlichen Prinzipien, mit denen Menschen sich selbst und andere begeistern und führen.

14. Mai `12

„Vom Mauerblümchen zur Rampensau“ Status steht im Improvisationstheater als Begriff für ein Machtgefälle in der Beziehung zwischen zwei Bühnenfiguren. Eine 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.

04. Juni `12

"Everybody's Darling?" Eine häufige Akquise-Blockade ist die Angst vor Ablehnung. Das ist nachvollziehbar, muss aber nicht sein? Was lässt uns wie das Kaninchen vor dem Fuchs erstarren? 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!

09. Juli `12

Akquise mit Humor! – Provokatives Coaching

Manchmal ist es gut, wenn wir den Kunden nicht nur verständnisvoll in Watte packen. Manchmal ist ein offenes Wort, ja sogar ein humorvoller Puff gut, um sich neu zu besinnen, über sich selbst zu lachen und ein Geschäft in Gang zu setzen. Und sei es aus purem Trotz! Das ist der äußerst wirksame, und urkomische, provokative Ansatz von Therapeut Frank Farelli. Was provokativer Stil in der Akquise ist, und wie man ihn in unterschiedlichen Situationen für sich nutzen kann, führt Jenison als humorvoll - anschubsendes Coaching-Kabarett vor!

August `12 **Sommerpause**

Akquise-Club

Themen und Termine 2012



10. September

„Telefon-Akquise Teil 1 - 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, z.B. Rapport/Rapportbruch, Stichwort oder die 60 Sekunden-Präsentation. 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.

01. Oktober

„Deine Kernkompetenzen – Schlüssel zum Erfolg!“ Kernkompetenzen sind die Säulen, auf denen ein erfolgversprechendes Business aufgebaut werden. Was sind meine Kernkompetenzen? Kannst du diese Frage spontan und auf den Punkt gebracht beantworten? 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.

19. November

„Hilf deinem Kunden, sein Problem zu lösen!“ Warum? Weil er dann Ihr Produkt in Anspruch nehmen kann. Wie? Sie fühlen sich in seine Thematik hinein. Und dann? Dann bekommen Sie seine Aufmerksamkeit für das, was Sie ihm zeigen wollen. Klingt einfach, wird aber immer wieder falsch gemacht. Die meisten Selbständigen reden mehr, als sie zuhören. Sie überschwemmen den Kunden mit "unverlangt eingesandten" Informationen. Wir zeigen hilfreiche Formulierungen und praktische Verhaltensweisen, die im Kundenkontakt erprobt sind!

10. Dezember

„Gesprächsansätze: 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 deinem Kunden IHNEN endlich Spaß macht!

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: 15€ (12€ 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.

