

S:A:M:B:A-Akquise - Workshop Serie

mit **Jenison Thomkins** und **Cornelia van der Coelen**
Expertinnen für Marketing und Coaching!



Das Beste zuerst: Dieser Workshop ist innovativ und wird von erfahrenen Experten durchgeführt, er macht Spaß und macht Sie schlauer, ist absolut nutzenorientiert und hat ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis, ist gruppenorientiert und holt trotzdem jeden einzelnen Teilnehmer da ab wo er/sie ist, macht glücklich und ist spannend, richtet sich vor allem an diejenigen, die ENDLICH Sicherheit, Gewissheit und Freude am Erfolg haben wollen.

Au ja, endlich im Job klar aufgestellt!

Das ENDLICH bezieht sich auf den inneren ‚Schweinehund‘. Das ist derjenige, der uns immer wieder davon abhält endlich was zu tun oder uns einsuggeriert, dass es schon wird, bestimmt ab nächster Woche oder so. Das Dumme ist, dass ‚Schweinehunde‘ nicht von selbst gehen und die schlechte Angewohnheit haben, immer wieder zu kommen, auch wenn man sie gar nicht gebrauchen kann (dann erst Recht). Alles eine Frage des Leidensdruckes, sagen wir, Cornelia van der Coelen, Marketing- und Akquise-Expertin und Jenison Thomkins, NLP-Lehrtrainerin und Coach.

Endlich aus der Mangelkrise! Wer sollte zum SAMBA-Akquise-Workshop kommen?

- Gründer-Innen, die am Anfang stehen: damit Sie von vorne herein alles richtig anpacken und klar sehen! Die richtige Positionierung ist Voraussetzung für den Einstieg in die Selbstständigkeit!
- Selbständige, die einen kreativen Neuanfang wagen, um endlich das machen zu können, was sie wirklich wollen und diejenigen, die mitten im "roten Ozean" feststecken und Struktur und Unterstützung für ihre Neupositionierung brauchen!

Die S:A:M:B:A - Akquise-Workshop-Serie in 7 Schritten

Wir nennen es **S:A:M:B:A**: ein Tanz zwischen Theorie und Coaching-Interventionen zur Stärkung des Inneren und Äußeren. Erst die Kombination beider Dimensionen macht Akquise authentisch und langfristig erfolgreich!

Innere Fähigkeiten sind: Selbstvertrauen durch Klarheit im Konzept, Mut und Sicherheit im Umgang mit der Zielgruppe, Leichtigkeit und Humor durch klar strukturierte und konsequente Anwendung der Akquise-Tools!

Äußere Fähigkeiten sind: Selbstsicherheit und Authentizität im Auftreten, dem bewussten

Einsetzen der Stimme und der eigenen Persönlichkeit, dem durchdachten Formulieren von Flyern, Internetauftritt und von eigenen Texten.

Aktuelle Anliegen und mögliche Blockaden der Workshop-TeilnehmerInnen werden ebenso kompetent wie sensibel mit professionellen Coaching- und Trainings-Interventionen bearbeitet. Denn: Akquise ist lernbar!

Mit Humor und spielerischer Leichtigkeit lernen und erleben die TeilnehmerInnen die Schritte des Akquise-S:A:M:B:A wie im Schlaf!

Modul 1: Theorie und Positionierung

Die wichtigsten Themen des 1. Moduls sind:

Positionierung - Blaue Ozeane – Kernkompetenzen

- Die Unternehmensvision und Kernkompetenzen
- Die grundsätzliche Nutzen-Innovation
- Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!
- Die 6 Suchpfade der Strategie zur Eroberung blauer Ozeane

Modul 2: Profilierung

Die wichtigsten Themen des 2. Moduls sind:

Identität - USP - Zielgruppe

- Das strategische Unternehmensprofil
- Schwerpunkte und Spezialisierung
- Energiemuster und Marke
- Lieblingskunden und Zielgruppenanalyse

Modul 3: Inszenierung

Die wichtigsten Themen des

3. Moduls sind:

Selbst- und
Markendarstellung online
und life!

- Kommunikation mit dem Kunden
- Telefon-Akquise
- Sog-Marketing
- Motivationstraining
- Networking
- Outfit- und Auftritts-
Training



Alltagstransfer

Ganz wichtig ist uns: Jeder Teilnehmer bekommt persönliches Feedback.

Sie arbeiten kontinuierlich an eigenen Projekten! Zwischen den Workshops finden Peergroup-Treffen zum Üben statt.

Termine, Konditionen und Ort



© Sergey Kishan - Fotolia.com 1

7 Termine jeweils von 9h30 – 14h30:

| | |
|----------------------------------|---------------------------------------|
| Modul 1 - Positionierung: | 29. April '14 und 06. Mai 14 |
| Modul 2 - Profilierung: | 20. und 27. Mai ´ 14 |
| Modul 3 - Inszenierung: | 17. Juni, 8. und 15. Juli ´ 14 |

Kosten pro Termin: € 200.-, **Gesamt:** 1666.- € inkl. MwSt.

Bildungsscheck und -prämie einlösbar für die 50% NRW-Förderung!

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

Special: Während und bis 1 Monat nach der Workshop-Serie erhalten die TeilnehmerInnen 30% Rabatt beim Einzelcoaching bei beiden Profi-Trainerinnen

Weitere Informationen zur S:A:M:B:A-Akquise-Workshop-Serie erhalten Sie von Cornelia van der Coelen, Marketing- und Akquise-Expertin

Tel: 0221 7199493, Email: kontakt@vdc-marketing.de; www.vdc-marketing.de

S:A:M:B:A !

Akquise ist



lernbar 😊