

Akquise-Club

Themen und Termine 2015



12. Januar '15

Erfolgreiche Akquisestrategien

Konkurrenz belebt das Geschäft? Oder etwa nicht? Mitwettbewerber rücken dicht auf, die Preise strudeln und Sie verlieren langsam die Begeisterung. Sie versuchen, sich aus der Enge herauszuwinden, aber die Lage wird zunehmend drückender. Sie versuchen 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

„Vom Mauerblümchen zur Akquise-Rampensau“

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

„Ich kann mich nicht verkaufen!“

Das sagen vor allem selbständige Frauen (zu) oft und meinen damit, keine Ellbogen 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 damit Kunden überzeugen können, ist das Thema!

11. Mai '15

„Telefon-Akquise - Sprich mit deinem Kunden!“

Die alles entscheidende Frage ist: Was will mein Kunde hören, damit er mir zuhört? Mit Engelszungen, sachlich oder als Domina, viele Wege führen zum Erfolg. Damit Ihnen das Telefonieren mit Kunden Spaß macht, zeigen wir, wie Sie dieses effektive Verkaufsinstrument sinnvoll und zielführend nutzen können.

15. Juni '15

„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.



Atelier für NLP &
Persönlichkeitsentwicklung
Jenison Thomkins

Bismarckstraße 50
50672 Köln

Tel. 0221 – 52 57 99
mobil: 0173 – 2 62 86 31
info@nlp-atelier.de
www.jenison-thomkins.de
www.nlp-atelier.de



Akquise-Club

Themen und Termine 2015



13. Juli '15

„For ever young!“ Zukunftstrends als Akquisestrategie nutzen!

Wie befriedigen Sie die geheimen Wünsche Ihrer Kunden und ebnen ihnen gleichzeitig den Zugang zu ihrer Dienstleistung? Was fehlt noch in Ihrer Produktpalette, um in Zukunft richtig aufgestellt zu sein? Was entspricht Ihrem Profil, was nicht?

21. September '15

„Welche Geschichte erzähle ich meinem Kunden?“ Das ‚Was‘ steht diesmal im Mittelpunkt: **Gesprächsansätze** sind der Schlüssel zum Schloss, 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!

12. Oktober '15

„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!“

09. November '15

Mit Humor geht's leichter! Manchmal ist es gut, wenn wir uns selbst und unsere Kunden liebevoll karikieren und auf den Arm nehmen! Hindernisse lösen sich wie von selbst in Lachen auf mit dem äußerst wirksamen, und urkomischen, provokativen Ansatz des provokativen Stils. Erleben Sie es selbst!

14. Dezember '15

Strategien zur Eroberung blauer Ozeane! Wie schütteln Sie die Konkurrenz ab und kreieren sich eine komfortable Marketing-Nische? Wir zeigen Ihnen den Weg vom mörderisch-roten zum entspannt-blauen Ozean Ihres Unternehmens. 5 Suchpfade führen zum Ziel, die wir ihnen zum Jahresende gern verraten!

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.



Atelier für NLP &
Persönlichkeitsentwicklung
Jenison Thomkins

Bismarckstraße 50
50672 Köln

Tel. 0221 - 52 57 99
mobil: 0173 - 2 62 86 31
info@nlp-atelier.de
www.jenison-thomkins.de
www.nlp-atelier.de