



Akquisitions-Coaching-Gruppe um „leicht (neue) Kunden zu gewinnen“

Akquisition ist bei Selbständigen kein beliebter Berufsalltag: Das eigene Produkt, die Dienstleistung präsentieren, Kontakt aufnehmen und geschickt verhandeln, auch wenn es ums Geld geht. Das Ziel ist eine Kund*innenbeziehung, die für beide Gesprächspartner*innen gewinnbringend ist. Das setzt voraus, dass Sie Ihre Zielgruppe und Ihren Markt sehr gut kennen. Auch wissen Sie, wie Sie schwierige Verhandlungen steuern. So wird Akquisition leicht.

Diese Coaching-Gruppe ermöglicht es, Ihr Akquisitionsverhalten zu reflektieren. Sie überdenken Ihre Akquisitions-Planung für und entwickeln neue Strategien. Anhand von konkreten Alltagssituationen üben Sie Verhandlungs- und Gesprächsführung. Besonders wichtig ist für die meisten Selbständigen die Akquisition am Telefon. Sie können gezielte Einwandbehandlung trainieren und innere Hemmungen überwinden.

Wir arbeiten mit Ihren konkreten Anliegen. Das Ziel ist Ihre persönliche, richtige Akquisitionsstrategie. Die einzelnen Abende haben Themenschwerpunkte, in die akute Anliegen eingebunden werden können.

Inhalte:

- Persönliche Standort-Ziel-Analyse erstellen
- Individuelles Akquisitionskonzept entwickeln
- Präsentations- und Gesprächsführungstechniken anwenden
- Verhandlungs- und Argumentationsstrategien - nicht für finanzielle Themen
- Einwände und Ablehnung gelassen steuern
- Ein Akquisitionsgespräch führen
- Vereinbarungen treffen und sichern

Methoden:

Kurzvorträge, Gespräche, Arbeitsblätter, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele mit individuellem Feedback, Übungs- und Planungsaufgaben für die Zwischenzeiten

Dauer:

5 Abende/ Termine à 3,5 Stunden

Termine:

Do 15.01.18, 19 – 20 Uhr Infotermin (kostenlos) oder telefonisch

Mo 22.01.2018 Selbstpräsentation, Standort und Akquisitionsziele

Mo 26.02.2018 Akquisitionswege und –mittel – was passt? Wie?

Mo 20.03.2018 Gesprächsführung und Verhandlung, Einwandbehandlung

Mo 23.04.2018 Akquisition und Verhandlung am Telefon, Hemmungen abbauen

Mo 04.06.2018 Besonders schwierige Gespräche, verhandeln zum Thema „Geld“

Von 17.00 – 20.30 Uhr in Dortmund, von-der-Goltz-Str. 39

Kosten

280,- € zzgl. MwSt., inkl. Handbuch