

Zweitägiges Intensivseminar für Selbständige, Freiberufler und Unternehmer

Kein Profi(t) ohne Profil

Volle Auftragsbücher für Trainer und Berater – trotz Rezession

13.+14. August 2009 in Zürich | CHF 1'580 inkl. Verpflegung, ohne Übernachtung

Selbstmarketing und Akquisition für Trainer und Berater

Die Katze im Sack verkaufen - Bildung und Beratung mit System verkaufen



Wie viele Trainings- und Beratungsanbieter gibt es im deutschsprachigen Raum? 50 000, 100 000 oder gar 1 Million? Niemand weiss das. Klar ist aber: Die Zahl der Anbieter ist unüberschaubar, und entsprechend schwer fällt es dem Einzelnen, sich von der grauen Masse der Mitbewerber abzuheben und die Aufmerksamkeit von Neukunden zu gewinnen.

Und selbst wenn ihm dies gelingt, hat er den Auftrag noch lange nicht in der Tasche. Denn niemand kauft Bildungs- und Beratungsleistungen spontan. Der Verkaufsprozess erstreckt sich vielmehr über Wochen, Monate, teils sogar Jahre.

Bernhard Kuntz, Autor des Bestsellers "Die Katze im Sack verkaufen - Wie Sie Bildung und Beratung mit System verkaufen" zeigt, wie Sie diesen Prozess erfolgreich gestalten.

Zum Inhalt:

- Bildungs- und Beratungsleistungen mit Erfolg vermarkten
- Was Sie zum Vermarkten Ihrer Produkte/Dienstleistungen brauchen
- Konsequente Marktbearbeitung als Erfolgsfaktoren
- Die sieben PRO-Schritte zum Erfolg.
 - PROfi: Wofür bin ich "der Spezialist"?
 - PROfil: Welchen Nutzen biete ich meinen Zielgruppen? Was unterscheidet mich vom Mitbewerber?
 - PROdukt: Was will ich meinen Kunden verkaufen?
 - PROzess: Welchen Teil meiner Kunden bearbeite ich aktiv, welche lasse ich vorläufig links liegen?
 - PROmotion: Wie komme ich in Kontakt mit meinen Kunden?
 - PROfit: Wie führe ich Interessenten zur Kaufentscheidung? Wie erziele ich den gewünschten Ertrag?
- Marketing-/Vertriebsaufgaben definieren, operationalisieren und in den Arbeitsalltag integrieren

Akquisition am Telefon für Berater und Trainer



Marielle de Matteis arbeitet als Trainerin für Telefonmarketing und langjährige Leiterin von Callcentern seit 20 Jahren aktiv am und mit dem Telefon. Im Seminar lernen Sie, wie Sie das Telefon für ihre Akquisition wirksam nutzen. Sie lernen Techniken, um mit eigenen Blockaden umzugehen und das Interesse für sich und Ihr Angebot beim Gegenüber zu wecken.

Erleben Sie, was Sie von der Dramaturgie eines Verkaufsgesprächs am Telefon bis zum Einsatz der Stimme alles nutzen können, um damit aktiv auf Ihre potenziellen Kunden zugehen zu können. Telefonieren Sie entspannter, indem Sie Ihre eigenen Fähigkeiten und Grenzen in der Akquisition entdecken.

Profitieren Sie vom professionellen Know-how der Telefonmarketing-Experten - denn am Telefon fallen oft Vorentscheidungen, die über "ja" oder "nein" eines Auftrags entscheiden.

Zum Inhalt:

- Hemmungen abbauen, Gesprächskultur am Telefon pflegen können
- Aktives Verkaufen, Nachfassen und Vorstellen am Telefon
- Motivation: Vorbehalte zum Thema "Ich gehe aktiv auf KundInnen zu"
- Gesprächsablauf - die 5 Phasen als roter Faden
- Aspekte zu Sprache und Stimme: Wie wirken sie? Was kann ich bewirken?
- Die verschiedenen Fragearten / Angebotsformulierung / Einwänden wertschätzend begegnen
- Konklusion eines Gesprächs und Verabschiedung

Profil mit Methode für Trainer und Berater

Unterscheiden Sie sich von der grauen Masse, indem Sie Werkzeuge, Tools und Methoden als zusätzliches Verkaufsargument verwenden. Lernen Sie Beispiele kennen, mit deren Hilfe Sie Alleinstellungsmerkmale für Ihr Themengebiet entwickeln und/oder zusätzlichen Umsatz mit Zusatzleistungen und Produkten erzielen können

Training und Beratung 2.0: Videos und elektronische Medien für Trainer und Berater



Thomas Kis, Partner von emotics –when learning becomes passion, ist Experte in Sachen Unternehmensvideos. Das eigene Video ist ein attraktiver und noch wenig beschrittener Weg, die eigene Leistung darzustellen. Setzen Sie "Storytelling" für Ihr eigenes Marketing ein. Oder "multiplizieren" Sie sich mit Videoinhalten als Experte, um mehr Wirkung, mehr Umsatz und mehr Profil zu erzielen. Dank technischer Entwicklungen können Sie heute schon mit kleinen Budgets eine grosse Wirkung erreichen – wenn Sie wissen wie.

Vorsprung durch Interaktion: Planspiele als USP im Marketing für Trainer und Berater



Planspiele und Simulationen sind bekannte und bewährte Methoden. Ihr Kunde wird Angebote mit erlebnisorientierten, interaktiven Komponenten anderen Workshop- und Seminardesigns vorziehen. Ihre Vorteile:

- Sie gewinnen wertvolle Referenzen mit den Unternehmen, welche das Tool bereits einsetzen
- Sie erschliessen sich mit Lizenzen zusätzliche Einnahmequellen - ohne lästige Diskussionen über den Tagessatz
- Die Möglichkeit, auch massgeschneiderte Lösungen anzubieten, ist für viele Kunden ein wichtiges Argument – und für Sie ein zusätzlicher Auftrag
- Eine interaktive Demo-Veranstaltung im Verkaufsprozess ist der beste Weg, Ihrem Kunden die Kaufentscheidung zu erleichtern.

Wolfgang Rathert, lic.oec. HSG und Geschäftsführer von Swiss Consulting Tools GmbH, entwickelt und vertreibt seit 15 Jahren Planspiele für Trainings- und Beratungsunternehmen. Er stellt zwei Methoden vor, die beide ohne Computer auskommen und sich in Unternehmen und Hochschulen bewährt haben:

- Business Maps, eine Planspielfamilie für "hard facts" Themen wie betriebswirtschaftliche Fragestellungen, Finanzen, Marketing, unternehmerische Zusammenhänge, vernetztes Denken etc.
- Team in Action, eine Planspielfamilie für "soft skills" und Verhaltensthemen wie Führung, Change Management, Teamentwicklung, Kommunikation, Zusammenarbeit und Kooperation im Team etc.

Effizientes Marketing mit Toolsammlungen und Business Communities



Die Best-Practice Unterlagen-Sammlung "Werkzeugkasten Professional" kombiniert den Erfahrungsschatz von über 40 erfahrenen Trainern und Beratern und unterstützt Sie beim Vermarkten Ihrer Dienstleistung und bei der Akquisition:

Die webbasierte Toolbox mit User-Netzwerk ist die ideale IT-Unterstützung entlang Ihrer Wertschöpfungskette Marketing-Akquisition-Materialsuche-Seminarplan-Unterlagenerstellung-Transfer. Erweitern Sie Ihr Know-how Angebot, professionalisieren Sie Ihr Erscheinungsbild und gewinnen Sie die Zeit, die Sie für Akquisition und Marketing brauchen.

- Mit dem Zugriff auf über 1'000 erprobte Übungen, Checklisten, Texten und Folien zu Themen wie Führung, Teamentwicklung, Arbeitstechniken, Coaching etc. sparen Sie aufwändige Recherchen und erweitern Ihre Angebotspalette, weil Sie auch "neue" Anfragen positiv beantworten können.
- Mit dem integrierten Wissensmanagement-System finden Sie schnell das passende Toolset für Anfragen/Aufträge und können so auf jede Anfrage schnell und professionell reagieren.
- Professionell formatierte Unterlagen mit Ihrem Logo und persönlichem Copyright als Ausdruck, Emailanhang oder Download vermitteln Kompetenz
- Über die Community Plattform des User-Netzwerks mit mehr als 200 Professionals und Manager in 120 Organisationen kommen Sie mit potentiellen Auftraggebern in Kontakt.
- Auf der Community Plattform können Sie sich durch Bereitstellung von Tools, Bewertung und Kommentierung von Werkzeugen, Zertifizierung sowie Ihrem Profil professionellen Nachfragern präsentieren.