

„Neukundengewinnung im persönlichen Kontakt: Networking, Messebesuche & Co.“

Termin: Samstag, 18.09.2010, 10 bis 17 Uhr

Ort: Gewerkschaftshaus, Sitzungszimmer 3,
Wilhelm-Leuschner-Str. 69-77, 60329 Frankfurt/Main

Referentin: Petra Lehmann

Kundengewinnung als Basis für höheres Einkommen ist ein Gesamtkonzept aus reaktiver Akquise z.B. durch Einträge in die richtigen online-Datenbanken, überzeugende eigene Webseite einerseits und aktiver Akquise durch persönliche Netzwerk- und Messekontakte, Telefonate und Mailing andererseits.

Bei diesem Seminar liegt der Fokus auf dem aktiven persönlichen Kontakt. Die Teilnehmer beschäftigen sich mit der Vorgehensweise, dem Überwinden von Hemmschwellen, der gekonnten Kommunikation und Selbstpräsentation in Netzwerken, bei Businessstreffs und an Messeständen.

Der persönliche Kontakt ist in jedem Fall eine stärkere Bindung als das Telefon oder ein Mailing. Allerdings zeigen Erfahrungen, dass der größte Erfolg im Verbinden von beidem liegt, denn auch persönliche Kontakte bedürfen des Nachkontaktierens per Mail oder Telefon. Vielen Menschen fällt dieser allerdings leichter, wenn im Vorfeld ein persönliches Kennenlernen war.

Das Seminar ist sowohl als Nachfolgeseminar für Teilnehmerinnen, die das Seminar „Professionelle Kundengewinnung Teil 1: Akquise mit Telefon und Mailing“ besucht haben, geeignet, als auch für Neuteilnehmer.

Um für die Teilnehmer den höchsten Praxistransfer im Übersetzer- und Dolmetscher-Tagesgeschäft zu gewährleisten, wird besonders viel Wert auf praxisnahe Fallbeispiele und Übungen gelegt, getreu dem Motto: „Soviel Theorie, wie nötig. Soviel Praxis, wie möglich.“

Aus dem Inhalt:

- Netzwerke, Businessstreffs und Messen – welche gibt es und welche sind für mich geeignet?
- Sicher, gelassen und überzeugend – Vorbereitung und gekonnte Kommunikation
- Den inneren Schweinehund überwinden – Tipps für mehr Selbstsicherheit
- Die Bedeutung des ersten Eindrucks beim persönlichen Kontakt
- Selbstmarketing mit kleinem Budget
- überzeugende Kurzpräsentation mit nachhaltiger Wirkung
- Von einander profitieren – Spielregeln im gekonnten Networking
- Nachbereitung ist nicht Alles, aber ohne Nachbereiten ist Alles Nichts.

Zur Referentin:

Die Trainerin Petra Lehmann ist spezialisiert auf Selbstmarketing und Kundengewinnung. Seit Jahren führt sie für den BDÜ und VKD praxisnahe Seminare und Workshops mit gutem Teilnehmerfeedback durch.

Der Seminarpreis beinhaltet eine einmalige, individuelle Nachbetreuung der Teilnehmer am Telefon oder per Mail innerhalb von 6 Wochen nach dem Seminarende.