

KUNDENGEWINNUNG IN AKTION

Akquise-Workshop

Freitag, 13.09.2019, 10:00 – 17:00 Uhr

München, Geschäftsstelle des BDÜ LV Bayern, Rottmannstraße 11, 80333 München

Referentin: **Dr. Thea Döhler**

Sie wollen frischen Wind in Ihre Akquise bringen und endlich ins Handeln kommen. Doch Sie sind unsicher, ob Sie mit Ihrem Werbefriede wirklich Interesse wecken und ob Sie am Telefon Einwänden Paroli bieten und im Gespräch bleiben können. Sie fragen sich, wie Sie überzeugend argumentieren und Ihre Leistungen auch emotional verkaufen können.

In diesem Workshop haben Sie Gelegenheit, Ihre bisherigen Akquise-Bemühungen zu reflektieren, Ihre Wirkung auf andere zu überprüfen, alternative Handlungsstrategien zu entwickeln und Blockaden bei der Kundenansprache zu lösen. Zu den folgenden Schwerpunkten gibt es Übungen mit Anleitung, Feedback und Hilfestellung vom Trainer – ähnlich wie beim Sport.

- Überzeugend argumentieren: Wie Sie den Nutzen auch emotional auf den Punkt bringen und mit Ihrer Einzigartigkeit punkten.
- Werbefriede wirkungsvoll formulieren: Wie Sie Neugierde wecken, in den Dialog kommen und zum Handeln ermuntern.
- Erfolgreich telefonieren: Wie Sie zum Entscheider vordringen, mit Fragen führen und Einwänden wirkungsvoll begegnen.

Durch praktisches Üben gewinnen Sie an Sicherheit und sind besser für die Akquise gerüstet. Sie erwerben Vertrauen in Ihre Fähigkeiten, werden mutiger und bewahren auch in überraschenden Situationen einen kühlen Kopf. Einwände bringen Sie nicht mehr so leicht aus der Bahn. Am Telefon bleiben Sie freundlich und bestimmt und behalten die Initiative. So kann Akquise Spaß machen und zum gewünschten Erfolg führen – zu neuen Geschäftskunden und mehr Umsatz.

Zielgruppe:

Selbstständige Dolmetscher und Übersetzer, die

- sich bereits Wissen über Marketing und Akquise angeeignet haben – aus Fachzeitschriften oder Büchern, in Seminaren oder Online-Kursen.
- von der Akquise-Aufschieberitis die Nase voll haben und vom Planen endlich ins Handeln kommen wollen.
- sich in verschiedenen Akquise-Situationen ausprobieren möchten und sich dafür einen geschützten Rahmen und professionelles Feedback wünschen.
- Anregungen und Tipps für die Praxis sammeln und mit Kollegen Erfahrungen austauschen wollen.

Methoden:

Kurzvortrag, Moderation, Arbeit an Fallbeispielen, Einzel- und Gruppenarbeit, praktische Übungen, Simulation von Akquise-Telefonaten, Feedback, Reflexion, Diskussion und Erfahrungsaustausch.



Dr. Thea Döhler ist seit 1997 als Trainerin und Beraterin für Sprachmittler und deren Berufsverbände im In- und Ausland tätig. Sie ist ausgebildete Betriebswirtin, promovierte Pädagogin und systemischer Coach und kennt die Branche aus eigener Anschauung. Als Marketingexpertin mit Liebe zur Sprache unterstützt sie Dolmetscher und Übersetzer dabei, sich erfolgreich zu positionieren, lukrative Aufträge zu gewinnen und Kunden nachhaltig zu binden. Sie kann motivieren und begeistern, weil sie mit Leidenschaft bei der Sache ist und die Umsetzung in der Praxis im Blick behält.

Teilnehmerbeitrag	Mitglieder	Studentenmitglieder	Nichtmitglieder
Regulär	110,00 €	75,00 €	220,00 €
Frühbuche bis 14.08.2019	85,00 €	60,00 €	200,00 €
Seminarcode	190913-017 (Seminarcode u. Name des Teilnehmers bei Überweisung unbedingt angeben)		
Anmeldeschluss	Freitag, 23.08.2019		