



Ein Tag strategisches Denken bringt mehr als 30 Tage Arbeit

André Kostolany

Seminar: Endlich höhere
Tagessätze erzielen ...



Seminar für Trainer: Endlich höhere Tagessätze erzielen

Eine der Grundregeln heißt „Verkaufen verboten“ – erfahren Sie, wie Sie damit weiter kommen

Neukundengewinnung, Akquise und Vertrieb sind vielen Trainern ein Graus. Klar, sie wollen konzeptionieren, trainieren, vielleicht ein Buch schreiben, netzwerken, sich weiterbilden. Als Einzelkämpfer haben Trainer eh schon viel zu viel an der Backe. Und sie wissen:

Ohne kontinuierliche Marktbearbeitung kann es schon mal schwierig werden

Neue Interessenten bringen Sie raus aus dem Durchschnitt (Auszug):

- ✓ Sie schaffen eine kontinuierlich gute Auftragslage
- ✓ Sie können Ihre Tagessätze erhöhen
- ✓ Viele Interessenten sorgen für wirtschaftliche Freiheit
- ✓ Es ist ein beruhigendes Gefühl, wenn kontinuierlich etwas nachkommt
- ✓ Abhängigkeiten von Kunden gehören der Vergangenheit an
- ✓ Bei kontinuierlichem Interessentenstrom brauchen Sie nicht zu verkaufen



Regionalität: die clevere Positionierung

Damit setzen Sie sich ab: Trainer-Marketing & -Vertrieb in der Region

Viele Trainer arbeiten bundesweit – man will ja keinen Kunden auslassen. Für Marketing und Vertrieb bedeutet das oft eine unklare Vorgehensweise.

Wenige Trainer schaffen eine klare Positionierung. Wer hier den Mut aufbringt ... ist schon im Vorteil

Bei einem unserer letzten TRAINERforen konnte Berater-Berater Giso Weyand zeigen, dass gute Positionierungsansätze sehr schnell gefunden werden können. Einer davon ist die **Regionalität**, die Nähe zum Kunden. Vorteil 1: wenige nutzen das.

Unsere These: 11 Kunden in der Nähe ist besser als 3 bundesweit

Abgesehen davon, dass Sie eine Menge Zeit sparen und ökologischer unterwegs sind, bietet Regionalität wesentlich mehr und günstigere Marketing- und Vertriebsmöglichkeiten. Dazu viel Interessantes im Seminar.

Viele Vorteile – auch für Ihre Kunden

Empfohlen:
Regional-
Vermarktung



Gute Voraussetzungen

Wie Neukunden-Kampagnen gelingen

Die Entscheider in den Unternehmen sind meistens Inhaber oder Personalentwickler. Sie schotten sich zunehmend ab, denn viele Trainerinnen und Trainer klopfen hier an. Viele arbeiten bereits mit Trainern, andere starten erst mit Weiterbildung. Chancen bieten sich bei beiden, wenn:

- Sie etwas Besonderes zu bieten haben (diese Frage kommt häufig seitens der Entscheider)
- Sie ein klares Themen-Angebot mit Expertenstatus bieten, also klar positioniert sind
- Sie den „Brennkittelfaktor“ des Kunden ansprechen, Lösungen für seinen Engpass
- Sie beharrlich Beziehungen aufbauen

Schlüssel Beziehung

Der Schlüssel zum Geschäft ist die gute Beziehung. Das ist nicht neu, wird trotzdem oft vernachlässigt. Häufig soll es schnell gehen und am besten direkt zum Auftrag führen. Das klappt in der Regel nicht. Wir erfahren das jeden Tag, denn täglich nehmen wir den Hörer in die Hand. Gute Beziehungen schaffen Sie über

- Das Gewinn/Gewinn oder kein Geschäfts-Prinzip (Steven Covey)
- Die Haltung „verkaufen verboten“
- Den Einsatz des gesunden Menschenverstandes (GMV-Prinzip)
- Kommunikations-Kompetenzen
- Die Haltung „der Kunde hat ein Recht auf „Nein“, wir und Sie haben ein Recht auf „Beharrlichkeit“

Ihr Nutzen – damit können Sie loslegen

Sie starten mit Know-how

Wir konzentrieren uns auf Akquise. Sie erfahren, wie Sie die entscheidenden Bausteine gestalten und richtig setzen. Mit Know How und Beharrlichkeit stehen die Chancen sehr gut.

Das haben Sie davon:

- Sie kennen die Positionierungskriterien für erfolgreiche Akquise
- Sie wissen, wie Sie im Gedächtnis der Entscheider hängen bleiben
- Sie kennen die Kriterien guter Adressbeschaffung und -auswahl
- Sie wissen, wie Sie das selbst hinkriegen oder es gut delegieren
- Sie kennen alle Möglichkeiten und wertvolle Tipps zur Delegation von Akquise
- Irgendwann im Prozess müssen Sie selbst ran. Sie wissen genau wie.
- Für erfolgreiche Akquise helfen bestimmte Haltungen, andere schaden – Sie wissen, was hilft

Erfahrungen: Wir sagen Ihnen, wie die Entscheider ticken

Die Inhalte und Konditionen

Das Seminar

Dauer: 1 Tag

Ort: Lauf an der Pegnitz, Nürnberg oder regional

Termine: nach Vereinbarung

Inhalte:

- Positionierung zur Neukundengewinnung
- Adressenbeschaffung und -auswahl
- Die Rolle der Unterlagen
- Akquise-Variationen: selbst, delegiert, outsourcing
- Delegation von Akquise: eigene Kraft, Call Center
- Quality Call: professionell telefonieren
- Haltung: Verkaufen verboten und Beharrlichkeit

Konditionen

Konditionen:

395,00 Euro / TN plus 39,50 Tagungspauschale
zzgl. MwSt., zzgl. eigene Nebenkosten

Leistungen:

Seminar 09.00 bis 17.00 Uhr
Tagesverpflegung inkl. Getränke
Umfangreiche Unterlagen

Teilnehmer:

Trainer, Berater, Einzelkämpfer

Termine:

Vereinbaren wir individuell



Interesse & Anmeldung

Interesse

Falls Sie weitere Informationen wünschen, senden Sie uns bitte eine Mail mit Ihren Fragen und Kontaktdaten.

buero@trainer-regional.de

Anmeldung

Sie wollen Ihre eigene Kampagne starten – hier bekommen Sie wichtiges Know How. Melden Sie sich bitte via Mail zum Seminar an. Wir stimmen einen Termin mit Ihnen ab.

buero@trainer-regional.de

Coaching – Ihre persönliche Strategie

Individuell

Dauer: 1 Tag oder 2 Tage
individuell vereinbar nach telefonischem
Beratungsgespräch

Ort: Lauf an der Pegnitz oder vor Ort

Termine: nach Vereinbarung

Inhalte:

- Ihre Positionierung zur Neukundengewinnung
- Individuelle Adressenbeschaffung und -auswahl
- Rolle und Ansatz Ihrer Unterlagen
- Ihre Akquise-Variationen: selbst, delegiert, outsourcing – was passt für Sie?
- Ihre Akquise-Geschichte
- Quality Call: professionell telefonieren – Input und Übung
- Ihre Haltung: Verkaufen verboten und Beharrlichkeit - Ankern

Konditionen

Konditionen:

1.490,00 Euro / Tag
zzgl. MwSt., zzgl. Nebenkosten

Leistungen:

Coaching: 10.00 bis 16.00 Uhr
Tagesverpflegung inkl. Getränke
Umfangreiche Unterlagen
Coaching Fotoprotokoll

Für wen?

Trainer, Berater, Einzelkämpfer
Selbständige

Ach ja:
Auch das geht.

Lassen Sie uns reden.

PROregional UG (haftungsbeschränkt)
+ Akquise & Vertrieb in der Region +
Eschenauer Straße 61 - 91207 Lauf
Geschäftsführer: Jürgen Zirbik

Telefon: 09123 / 980 85 20
Fax: 09123 / 980 85 21
Persönlich: 0173 / 955 90 74
buero@trainer-regional.de

HRB: 27282
St.Nr. 241/135/44321

www.trainer-regional.de

