



Beratung



Workshop



Adressen


 Research
Adressen


Akquise



Unterlage


 Go/Stop
Leads

 Call-
Coaching


Termin

Strategische Akquise

Neu 2012: die individuelle Neukunden-Kampagne für Trainer

Sie profitieren von unserem Angebot

- ✓ wenn Sie Kaltakquise an einen Spezialisten für Trainer-Akquise auslagern wollen
- ✓ wenn der Ersttermin eine große Rolle in Ihrem Verkaufsprozess spielt
- ✓ wenn Sie in der Neukundengewinnung auf den Beziehungsaufbau setzen
- ✓ wenn Sie bereit sind, mit persönlichen Akquise-Assistentinnen zusammen zu arbeiten



	Beratung
	Workshop
	Adressen
	Research Adressen
	Akquise
	Unterlage
	Go/Stopp Leads
	Call-Coaching
	Termin

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 ungewöhnliche Formate anbieten, wie das ImpulsTRAINING*
- Sie den „Brennkittelfaktor“ des Kunden ansprechen, Lösungen für seinen Engpass
- Sie beharrlich Beziehungen aufbauen

*Das ImpulsTRAINING ist ein eineinhalb-Stunden Vortrag oder interaktives Kurz-Training. Sie beherrschen Ihr Thema und sind Experte. Ihr Auftritt ist echtes Infotainment.

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“

	Beratung
	Workshop
	Adressen
	Research Adressen
	Akquise
	Unterlage
	Go/Stopp Leads
	Call-Coaching
	Termin

Klärung im Beratungsgespräch

Sie klären Ihre Aufgabenstellung

In diesem Meeting oder Telefonat werden alle Daten und Informationen erfasst, um Ihnen ein konkretes Angebot unterbreiten zu können.

- Was sind Ihre Erwartungen?
- Was sind Ihre Ziele?
- Welche Zielgruppe(n) gehen Sie an?
- Wie stellen Sie sich Ihre Wunschkunden vor?
- Wie sieht Ihr Angebot grundsätzlich aus?
- Welchen Zeitrahmen stecken Sie sich?



Ihre Kampagnen-Positionierung

Sie starten mit einem Workshop

Wir erfassen alle Daten und Informationen, um die Akquise für Ihr Unternehmen starten zu können. Die Hauptthemen sind:

- Wie ist Ihre Positionierung für die Kampagne?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- Welche Kriterien soll Ihre Zielgruppe, sollen Ihre Wunschkunden erfüllen, damit ein hochwertiger Adresspool entsteht?
- Welche Geschichte haben wir für die Telefonakquise?
- Welche Unterlagen werden zur Verfügung stehen?
- Ist Ihr Thema geeignet für ein ImpulsTRAINING?
(der bessere Termin)

Der Kampagnen-Workshop

Dauer: 0,5 bis 1 Tag

Ort: Lauf an der Pegnitz

Inhalte:

- Vorstellen des individuellen Kampagnenprozesses
- Vorstellen der Basis „Beziehungsaufbau“
- Aufnehmen Ihres Kampagnen-Vorhabens im Detail
- Beraten bezüglich Positionierung und Bewerbung
- Ausarbeiten der individuellen Kampagne
- Briefing zum Thema Adressauswahl / Wunschkunden

	Beratung
	Workshop
	Adressen
	Research Adressen
	Akquise
	Unterlage
	Go/Stopp Leads
	Call-Coaching
	Termin

Sie wählen Ihr Marktpotential

Sie haben und / oder erhalten eine Adressenliste

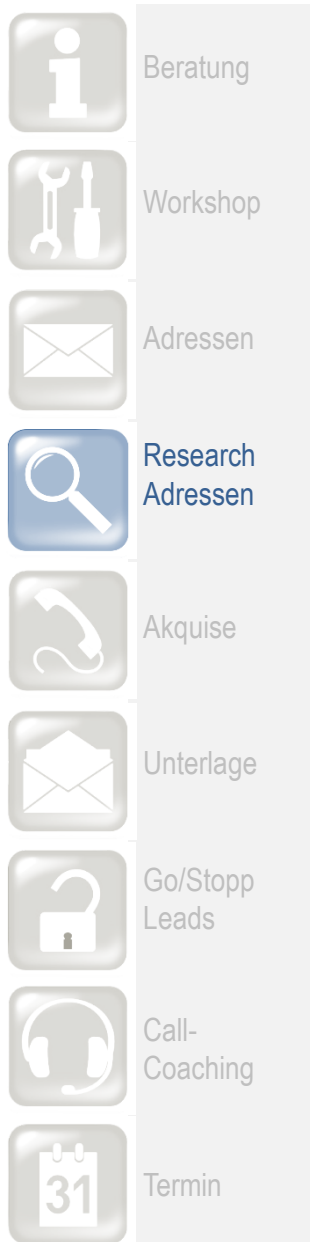
Wir erstellen eine Liste mit Zielgruppenadressen nach Ihren Vorgaben (Region, Branche, etc.) aus unserer Datenbank

- Adressname
- PLZ, Ort
- Homepage

Diese Adressen können nach folgenden Kriterien gefiltert werden:

- D / A / CH
- Mitarbeiter / Region / PLZ
- Branchen / Produktgruppen

Wann immer sinnvoll, empfehlen wir eine regionale Ausrichtung, denn Nähe hat viele Vorteile.







Für gute Adressqualität

Sie lassen vorqualifizieren (oder machen das selbst)

Untersuchen der Webseiten der Zielgruppenadressen nach verwertbaren Informationen, die die Adressqualität von vorne herein erhöhen (davon hängt der Akquise-Erfolg in hohem Maße ab):

- Ansprechpartner und deren Kontaktdaten – für Sie relevante Entscheider
- Hinweise auf das Potential: Warum ist die jeweilige Adresse besonders interessant für Sie?
- Hilfreiche Informationen für das Akquise-Gespräch
 - z.B. besondere Erfahrungen in der Branche
 - z.B. Sie haben für das Unternehmen schon gearbeitet
 - z.B. Sie bieten eine spezielle Lösung für dieses Unternehmen

Diesen Input übertragen wir in die Adressenliste, wählen die besten Adressen aus und beginnen diese zu akquirieren.

	Beratung
	Workshop
	Adressen
	Research Adressen
	Akquise
	Unterlage
	Go/Stopp Leads
	Call-Coaching
	Termin

Kaltakquise aus dem Kopf

Sie delegieren die Telefonakquise

Die Teamleitung ist Ihr Ansprechpartner und unterstützt Ihr Akquiseprojekt durch Übernahme folgender Tätigkeiten:

- Erfassung und Umsetzung Ihrer Aufgabenstellung
- Entwicklung Ihrer individuellen Akquisestrategie
- Schulung, Coaching und Training der Akquisiteurin

Die Akquisiteurinnen beherrschen die Kaltakquise bis zum Termin.

- führen freie Dialoge
- sind beharrlich und kommen zum Punkt
- klären die Bedarfsfrage für Ihr Angebot
- vereinbaren Kundentermine bzw. bereiten sie vor

Persönliche Assistenz

Die Akquisiteurin ist „Ihre Mitarbeiterin“, steht mit Ihnen in Kontakt, meldet sich am Telefon mit Ihrem Firmennamen und überträgt dabei Ihre Telefonnummer.

Die Beziehung macht s

Der nachhaltige Beziehungsaufbau steht im Mittelpunkt ihrer Arbeit. Sie öffnet Ihnen Türen zum Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen.

Sie knüpfen daran an. Gemeinsam mit Ihrer Assistentin arbeiten Sie in Richtung Termin.



Platzierung: Wirkungsverstärker

Sie lassen Ihre Unterlagen versenden ...

Emails versenden wir mit Ihrer Signatur, Postsendungen mit einem Anschreiben auf Ihrem Briefpapier (digitale Signatur).

Für die Entwicklung wertiger Mailings arbeiten wir u.a. mit einer Dialogmarketing-Agentur zusammen.

Ihre Unterlagen sind:

- Aufmerksamkeitsstark
- Engpasskonzentriert
- Die Positionierung verstärkend
- Einladungen für direkte Anfragen
- Den Expertenstatus fördernd (z.B. Ihr Buch)

Der Versand erfolgt zeitnah und tagesaktuell

... oder übernehmen das selbst

Interessiert sich ein Entscheider für Ihre Unterlagen, erhalten Sie eine Mail mit dem Hinweis zum zeitnahen Versand.

- Name, Position
- Adresse
- Anschreiben-Aufhänger
- Timing



Die Türöffner

Sie erhalten eine Marktanalyse

Wenn es uns gelingt die Bedarfsfrage zu klären, erhalten Sie pro Adresse einen Bericht mit dem Ergebnis GO oder STOPP. Sie bekommen einen Überblick über die Reaktionen aus Ihrem Adresspool.

LEAD → positive Klärung der Bedarfsfrage

- Es besteht gewecktes Interesse an Ihrem Angebot
- Es besteht die Bereitschaft zum Aufbau einer Geschäftsbeziehung
- Der Ansprechpartner hat Angebotseinholungs-recht bzw. Vorschlagsrecht auf Entscheider-ebene

Gehen Sie ran

Sie bekommen alle notwendigen Kontaktdaten um den Ansprechpartner zu erreichen, sowie weitere Informationen:

- Reaktionen und Meinungen des Gesprächs-partners
- Hinweise für das Nachfassen (auch im Gespräch mit Ihrer Akquise-Assistentin)

STOPP → (vorerst) negative Klärung der Bedarfsfrage

Das Unternehmen ist für Ihr Angebot (noch) nicht relevant bzw. an keiner Geschäftsbeziehung interessiert. Sie erhalten einen Abschlußbericht.

Alle Berichte versenden wir tagesaktuell per Email.



Beratung



Workshop



Adressen

Research
Adressen

Akquise



Unterlage

Go/Stopp
LeadsCall-
Coaching

Termin

Call- und Gesprächs-Coaching

Sie steigern Ihre Gesprächs-Kompetenzen

Entscheidend ist, wie Sie die Kommunikation nach der Kaltakquise im Erstgespräch fortsetzen. Im Training erhalten Sie individuelle Anleitungen und lernen die spezielle Methode für „Trainer-Vertriebsgespräche“ kennen:

- Wie eröffne ich das Gespräch?
- Wie wecke und qualifiziere ich den Bedarf?
- Wie komme ich zum Termin?

In Livetelefonaten üben Sie den Beziehungsaufbau zu „echten Kunden“, die Bedarfsgewinnung und Terminvereinbarung.

Sie erleben die „Leichtigkeit der Akquise“.
(richtig vorbereitet gehen Sie künftig mit Freude in die Gespräche)

Das Coaching – profitieren von den Profis

Dauer: 2 bis 4 Stunden

Ort: Lauf an der Pegnitz

Alternativ: Telefon-Coaching

Inhalte:

- Goldene Regeln der Telefonakquise
- Coach-Calls (Modelling - Vorbildlernen)
- Live-Calls mit relevanten Adressen mit Coach-Feedback
- Ausbau Ihrer Stärken am Telefon
- Die Kunst des Beziehungsaufbaus



Verkaufschancen: an den Tisch

Sie und wir vereinbaren Kundentermine

Wir öffnen Ihnen die Türen und bringen Sie bei Interessenten ins Gespräch. Wenn es sinnvoll ist, werden wir für Sie gleich im Akquise-Gespräch Terminmöglichkeiten erörtern und avisieren.

- Wir benachrichtigen Sie unmittelbar per E-Mail
- Oder wir rufen Sie zeitnah an
- Sie bestätigen oder ändern den Termin persönlich

Sie bekommen ein Lead

Bei jedem Lead entscheiden Sie, ob wir bis zum Termin nachfassen sollen.

Der bessere Termin: ImpulsTRAINING*

Mit einem guten Positionierungs-Thema haben Sie die Chance direkt mit Ihrer Arbeit ins Unternehmen zu kommen. Besser können Sie sich dort nicht ins Spiel bringen.

Das ImpulsTRAINING ist ein eineinhalb-Stunden Vortrag oder interaktives Kurz-Training. Sie beherrschen Ihr Thema und sind Experte. Bei Anfragen zu Ihrem ImpulsTRAINING rufen wir Sie an.

*Das ImpulsTRAINING hat sich als Expertentüröffner in der Akquise für Trainer bestens bewährt. Hier profitieren Sie von unserer Erfahrung im Trainer-Vertrieb.

	Beratung
	Workshop
	Adressen
	Research Adressen
	Akquise
	Unterlage
	Go/Stopp Leads
	Call-Coaching
	Termin

Konditionen**

Leistung	Ergebnis	Preise auf Anfrage
Beratungsgespräch	Klärung & Ausrichtung	Kostenlos
Kampagnen-Workshop (einmalig, 4-8 Std.)	Positionierung & Orga	150,00 Euro pro Stunde
Call-Coaching (einmalig, 2-4 Std.)	Wissen & Fähigkeit	150,00 Euro pro Stunde
Zielgruppenadressen	Marktpotential	Festpreis pro Adresse*
Web Research	Qualifikation	Festpreis pro Homepage*
Telefonakquise	Vertriebsunterstützung	395,00 Euro pro Monat
Leads	Türöffner	Kostenlos
Unterlagenversand (Post)	Platzierung	Festpreis pro Versand*
Termine	Verkaufschancen	80,00 Euro pro Ersttermin

*diese Leistungen können Sie auch selbst übernehmen

** Für Mitglieder gelten die gesondert vereinbarten Konditionen, benannt durch Auftragsbestätigung

Laufzeiten

Wir vereinbaren uns auf eine Zusammenarbeit von 6 Monaten.

Für Mitglieder zu vereinbarten Sonderkonditionen maximal 3 Monate



Beratung



Workshop



Adressen

Research
Adressen

Akquise



Unterlage

Go/Stopp
LeadsCall-
Coaching

Termin

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

