

Selbstvermarktungs • TRAINING - Kaltakquise, WEB-Marketing				11.10.2011
Zeit	Thema	Methode	Dauer	Unterlagen
wir beginnen immer pünktlich !!!				
Einstieg in den Tag				
10:00 - 10:15 Ankommen und Kennenlernen				
	Wir werden alle vom Tag mehr haben, wenn wir die Voraussetzungen und Bedürfnisse der Gruppe kennen, und wenn wir wissen, wie wir miteinander umgehen. Außerdem ist es ein wichtiges Element eines Verkaufsgesprächs "auf den Punkt" zu kommen. Jeder Teilnehmer hat genau eine Minute Zeit, diese Fragen zu beantworten:	Teilnehmer-Runde	15 Min	Folie1: Eröffnungsrunde-Verkaufsgespräch.doc
	Wer bin ich? Warum habe ich Bildungsbedarf bei der "Akquise"? Was erwarte ich vom Seminar? Was werde ich dazu beitragen?	jeder Teilnehmer	1 Min	
10:15-10:30 Kickoff-Vortrag "Kaltakquise"				
	Die meisten Unternehmer haben eine panische Angst vor Kalt-Akquise. Und es hat auch nachvollziehbare Gründe, warum Kalt-Akquise meistens nicht funktioniert. Weil sich Unternehmer nicht gut genug darauf vorbereiten; weil Unternehmer Angst haben, die „Liebe“ ihrer Kunden entzogen zu bekommen; weil sie nicht wissen, was der größte Fehler dabei ist. Das alles will ich Ihnen in der Vertriebswerkstatt beibringen. Warum? Weil trotz der Ängste der Unternehmer die Auftragsbücher leer bleiben wenn die Kundenbasis nicht groß genug ist. Das zu ändern ist eine der Aufgaben der Kaltakquise.	Vortrag	15 Min	Folie2: Warum-Kaltakquise nicht funktioniert
Praxisarbeit				
10:30-11:30 Meine Kaltakquise				
	Sie üben es, mit Ihrem jetzigen Wissenstand kalt zu akquirieren.	Zweier-Gespräche mit Rückmeldung	10 Min pro Gespräch	
11:30 - 12:00 Kaltakquise: Kriterien zum Aufbau des Gespräches				
	So sorgen Sie dafür, dass ein Abschluß nicht der Ende Ihrer Verkaufsbemühungen ist, sondern der Beginn einer wirtschaftlichen Kundenbeziehung.	Vortrag und Plenums-Arbeit	30 Min	Beurteilungs-Checkliste
12:00 - 12:30 Meine neue Kaltakquise				
	Sie üben Kalt-Akquise-Gespräche am Telefon und persönlich mit Ihrem jetzigen Wissensstand.	Plenums-Arbeit mit persönlicher Praxis-Checkliste	30 Min	Beurteilungs-Checkliste
12:30 - 13:15 Mittagspause				
	Nutzen Sie die Pause, um sich einerseits zu stärken und zu erholen, aber sich auch andererseits auszutauschen. So werden Sie die Eindrücke des Vormittags vertiefen.		45 Min	
13:15 - 14:15 WEB-Marketing, Aufgaben und Lösungen				
	Was sind die Aufgaben des WEB-Marketing, Welche Kriterien sind anzuwenden? Welches sind die Lösungen?	Vortrag und Analyse von Beispiel-Material	60 Min	Muster-Homepages
14:15 - 15:15 Die sachgerechte Homepage				
	Ein WEB-Konzept, das hilft, Ziele zu erreichen. Lösungen aus der Praxis: AIDA-Prinzip, WEB-Baukasten, Video-Marketing, Google-AdWords, Blogs, WordPress, C2A, Feedback-Formulare	Vortrag und Diskussion	60 Min	WEB-Strategie.pdf
Impulse, Reflexion, Konsequenzen				
15:15 - 15:45 Akquise als Turbolader für jedes Geschäft				
	Erfahrungen aus dem Tag zusammentragen, Ihre Fragen - unsere Antworten, Weiterführende Maßnahmen, Praxis-Coaching	Vortrag und Plenums-Arbeit	30 Min	
15:45 - 16:00 Schlußrunde				
	Äußern Sie Ihre weiteren Wünsche, geben Sie der Gruppe Ihre Rückmeldungen, stellen Sie Ihre Konsequenzen aus dem Tag den anderen vor.	Teilnehmer-Runde	15 Min	
16:00	Ende			