

Mit Authentizität und Passion in die Neukundenakquisition

Liebe Frauen, liebe Netzwerkerinnen,

unser nächstes Tagesseminar richtet sich an Selbstständige, Unternehmerinnen und Vertreterinnen, die Verkaufsgespräche auf Augenhöhe schätzen – und damit auf Methoden setzen, die vor allem auch der eigenen Persönlichkeit entsprechen.

In einem immer unübersichtlicher werdenden Markt, welcher von Me-Too-Produkten und Look-Alike-Dienstleistungen beherrscht wird, nimmt die Persönlichkeit eines Unternehmens und seiner Inhaber/in, Botschafter/innen eine immer wichtigere Rolle ein. Mehr denn je ist der Käufer auf faire Verkäufer angewiesen. Authentizität, Vertrauen, Zuverlässigkeit und auch Spirit machen heute im Markt den Unterschied aus. Die Akquisition von Neukunden bedeutet daher, den Aufbau einer ehrlichen Partnerschaft!

Bei diesem Seminar erfahren die Teilnehmerinnen, wie sie mit Freude neue Kunden gewinnen. Sie lernen Gesprächs- und Fragetechniken kennen, die es ihnen ermöglichen, ihre Produkte und/oder Dienstleistungen auf leichte und authentische Weise an Neukunden zu verkaufen.

Darüber hinaus erhält jede Teilnehmerin die Möglichkeit, individuell einen Gesprächsleitfaden für ihre Neukundenansprache zu entwickeln:

- Was ist mein USP? Warum spielt im Verkauf meine Persönlichkeit eine wesentliche Rolle?
- Wie verkaufe ich ehrlich und auf Augenhöhe? Welche Bedeutung haben Fragen im Akquisitionsgespräch?
- Was heißt Partnerschaft in der Kundenbeziehung? Wie gestalte ich Partnerschaft in der Neukundenakquisition?
- Warum ist der Einstiegssatz so wichtig? Wie formuliere ich den Einstiegssatz für meine Produkte/Dienstleistungen?
- Wie organisiere ich mich in der Neukundenakquisition? Warum ist stetige Akquisition notwendig?
- Was ist das Besondere an meinen Produkten/ Dienstleistungen? Welche Bedeutung hat dieser Nutzen für meinen Neukunden?

Das Training hat Workshop-Charakter. Auf theoretische Grundlagen folgen intensive Übungssequenzen.

EWMD Berlin Brandenburg e. V.
Anklamer Str. 38
10115 Berlin
T 030 7825075
F 030 7825076

ewmd-germany@t-online.de
www.ewmd.org

Vorstandssprecherin
Linda Granat-Flügge



Für dieses Seminar haben wir **Karin Müller-Wieland**, Geschäftsführerin der Managerinnen-Akademie (www.managerinnen-akademie.de) und Trainerin gewinnen können. Frau Müller-Wieland ist selbst Mitglied im EWMD.

Lassen Sie sich dieses Seminar nicht entgehen.

Termin: **19.03.2010 von 9.00 - 17:00 Uhr**

Ort: **GLS Campus Berlin
in der Kastanienallee 82, 10435 Berlin Prenzlauer Berg:**
U 8 Rosenthaler Platz | U 2 Eberswalder Str. | M 1 Schwedter Straße
(siehe auch www.gls-sprachschule.de)

Parken: Parkhaus in der Kulturbrauerei Skredzskistraße.

Kostenbeitrag (mit Getränken, Snacks und Lunch)

für Mitglieder: 80,- Euro

für Interessentinnen: 120,- Euro

Bitte überweisen Sie den vorgenannten Kostenbeitrag bis zum 10.03.2010 an
Konto EWMD Berlin-Brandenburg e.V., Konto-Nr. 019330000
Deutsche Bank, BLZ 100 700 00
Betreff: Name der Teilnehmerin, Akquise-Seminar

Sollten Sie trotz Anmeldung nicht teilnehmen können, haben Sie bis zum 11. März 2010 die Möglichkeit sich kostenlos abzumelden. Danach ist eine Stornierung leider nicht mehr möglich.

Herzliche Grüße

Andrea Wellbrock-Thumeyer
Vorstand EWMD BB e.V.

Anmeldung zu einer Veranstaltung des EWMD Berlin-Brandenburg e.V. erfolgt nur noch über unsere Internetseite www.ewmd.org

Sollten wider Erwarten Probleme bei der Registrierung auftreten, senden Sie bitte eine E- Mail an wellbrock@die-gelbe-villa.de.