Marketing – Akquise – USP - Netzwerken

Zielgruppen und –kundenorientierte Werbung auf den Punkt

6.-8. Januar 2012
in Salzburg

10.-12. Januar 2012
in Wien

Trainer

Mag. Dr. Magda Bleckmann
Clemens Adam

Tag 1. Aktives Netzwerken mit Magda Bleckmann

Wo kommen Kunden her?

Wissen Sie wie Sie auf Veranstaltungen Kunden akquirieren können, ohne lästig aufzufallen?
Wie oft haben Sie sich schon schrecklich auf Veranstaltungen gelangweilt?
Wussten Sie schon öfters nicht was Sie beim Small Talk sagen sollen?
Denken Sie dass man Netzwerken bewusst und systematisch planen kann und würden gerne wissen wie man das macht?

Erfahren Sie in diesem nachhaltigen Workshop…

… die 7 Schritte zum Profi Small Talk
… was gute „Netzwerker" ausmacht und was sie zum Networking brauchen
… wie sie sich ihr persönliches Netzwerk aufbauen
… wie sie Kontakte pflegen und nutzen.

Lernen Sie Werkzeuge kennen

wie sie ihre Hemmungen abbauen, um mit interessanten Menschen in Kontakt zu treten, wie sie beruflichen Small Talk führen und wie Sie Empfehlungen erhalten und vermehren können

Erhalten Sie:

- ✓ Ihre persönliche Netzwerkstrategie
- ✓ Arbeitsunterlagen
- ✓ Neue Kontakte und Kontaktideen
- ✓ Viele Impulse um Ihren Umsatz zu steigern

Tag 2 und 3. Marketing – Akquise - USP mit Clemens Adam

Was kostet Sie eine Zeitungsanzeige, die keinen Kunden bringt?

Was kosten Sie die Flyer oder Prospekte, die beim Kunden ungelesen im Müll landen?
Wie viele Werbebriefe haben Sie schon verschickt, die keine oder nur geringe Rückmeldungen brachten?
Wie oft haben Sie Produkte erklärt, und der Kunde hat doch nicht gekauft?
Wenn Sie diese Fragen ehrlich beantworten und dabei feststellen, dass Sie sich auch über verschwendetes Geld ärgern, dann lesen Sie weiter und melden sich noch heute zum Marketing- und Akquise-Workshop an. Sparen Sie in der Zukunft durch Zielgruppen- und kundenorientierte Werbung.

Erfahren Sie in diesem nachhaltigen Workshop:

- ✓ wie sorgen Sie dafür, dass eine Zeitungsanzeige auch Kunden bringt?
- ✓ wie vermeiden Sie, dass die Flyer oder Prospekte beim Kunden ungelesen im Müll landen?
- ✓ wie vermeiden Sie, dass viele Werbebriefe keine oder nur geringe Rückmeldungen bringen?
- ✓ wie man über das Marketing Produkte erklärt und der Kunde diese kaufen will?
- ✓ wie vermitteln Sie Ihren USP Ihren Kunden, so dass er zu Ihnen und nicht zur Konkurrenz geht.

Erhalten Sie:

- ✓ Ihre persönliche umfassende Ausarbeitung neuer oder geänderter Werbeaussagen, Slogans und Produkterklärungen für Ihre Produkte oder Dienstleistungen.
- ✓ Interessenswecker für die Kalt-Akquise, die Kunden auch ansprechen.
- ✓ Viele Tipps und Regeln für die Neukundengewinnung.

Magda Bleckmann

Mag. Dr. Magda Bleckmann ist Expertin für Karriere- Netzwerke. Die promovierte Betriebswirtin ist gefragte Rednerin, Dozentin, Wirtschaftscoach und Trainerin. In ihrem Buch: „Die geheimen Regeln der Seilschaften – erfolgreich netzwerken" stellt sie ihr gesammeltes Netzwerk-Wissen bereit.
Als professionelles Mitglied der German Speakers Association (GSA), der Experts Group Kooperation und Netzwerke der Wirtschaftskammer Österreich lebt sie das, wovon sie spricht. Mit diesem umfassenden Wissen begleitet sie Führungskräfte auf ihrem Weg nach oben.

Clemens Adam

Clemens Adam entwickelte die „Authentik Brain" Lernmethode für Verkäufer. Er ist ein Trainer und Coach, der ganz nah, an und mit seinen Teilnehmern, an deren Erfolg arbeitet und dabei wirklich erstaunliche Erfolge bei den Teilnehmern auslöst.
Er ist zertifizierter Verhaufstrainer, hat die Weiterbildung zu Mastertrainer Verkauf absolviert und ist Knigge Umgangsformentrainer. Seit 2008 ist Clemens Adam professioneller Speaker der GSA und Dozent der Dualen Hochschule (DHBW) in Mannheim und hat bereits mehrere 10000 Teilnehmer in seinen Vorträgen und Workshops begrüßen dürfen.

Investition

€ 999,00 (exkl. USt) für den 3-Tages-Workshop

Anmeldung mit beiliegendem Anmeldeformular oder an office@magdableckmann.at