

## Workshop am Donnerstag, 02. September 2010, 9.30 – 17.00 Uhr

**Thema:** „ Professionell und effektiv akquirieren “

**Referentin:** Sabine Riedel-Schönfeld, Kommunikationswirtin, Psychotherapie HPG

**Ort:** kenfactory, Alt-Mariendorf 32, 12107 Berlin, Raum 2

**Anmeldung:** bis zum 19.08.2010 mit beiliegendem Anmeldeformular,  
max. 14 Teilnehmerinnen

### Kreativ und mit Spaß Kunden gewinnen Professionell und effektiv akquirieren

Wir identifizieren uns mit unserem Beruf, der vielleicht sogar unserer Berufung ist.  
Wir haben eine gute Positionierung verbunden mit Qualität und Service.  
Alles schön und gut, wenn da nicht die oft mühsame Akquise wäre.

Wo können wir unsere Dienstleistung noch anbieten? Wo Werbung machen? Wie kann ich gute Kontakte herstellen oder wie spreche ich meine Kunden auf Empfehlungen an? Das sind Fragen, die sich FreiberuflerInnen, GeschäftsführerInnen in mittelständischen Unternehmen täglich stellen.

Wie den inneren Schweinehund überwinden, Hemmungen und Blockaden in der Akquise meistern? Wie professionell und auf Augenhöhe verhandeln und nicht Klinken putzen?

Ein Instrument in der Akquise ist das besuchen von Messen oder die Teilnahme auf Messen mit einem eigenem Messestand. Wie den Messeauftritt professionell vorbereiten, Wie potenzielle Kunden auf der Messe ansprechen und mit den Entscheidern ins Gespräch kommen?

Lernen Sie die Instrumente der Akquise kennen, den Schweinehund zu zähmen, um mit Spaß und Kreativität neue Kunden zu gewinnen.

Bereiten Sie Ihre 60 Sekunden Präsentation für die Messeteilnahme vor und finden Sie Ihren individuellen strategischen Ansatz.

Zur Person:

Studium und Abschluss zur Kommunikationswirtin, Zusatzqualifizierung Psychotherapie HPG.

I.A. zur systemischen Familien- und Organisationsaufstellung. Seit 1998 als Unternehmensberaterin,

Trainerin und Coach tätig, Akkreditiert als Unternehmensberaterin und Gründungscoach beim Bundesamt für Ausfuhr- und Wirtschaftskontrolle und bei der KfW-Bank.

Langjährige Erfahrung im Gesundheitswesen und öffentlichen Bereich sowie eine 10-jährige Marketing- und Vertriebs Erfahrung in der Wohnungswirtschaft. Stammdozentur an der TU-Berlin, Real Estate Management.

Trainerin und Beraterin an verschiedenen Akademien.