

## Motivierend akquirieren

---

Praxisworkshop: für Praktiker vom Praktiker

***Eigentlich ist alles da und alle wollen den Erfolg. Jetzt fehlen nur noch die Aufträge / Aufgaben / Mitmacher. Die Akquisition ist oft match-entscheidend und eine echte Herausforderung...***

### Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Unternehmer, Gewerbetreibende, Freelancer, Berater, Coaches, Kader, Mitarbeiter des Innen- und Aussendienstes: alle Personen, die Ihre Kommunikationsfähigkeiten weiterentwickeln möchten

### Schwerpunkte und Potential

In der „Auftragsakquisition“ ist die kompetente, partnergerechte Kommunikation immer bedeutungsvoller geworden. Im Workshop können Erkenntnisse gleich in individuellen, motivierenden und praxisgerechten Alltagssituationen geübt werden, was Selbstbewusstsein und Effizienz steigert.

### Ziele

- Chancen erkennen und nutzen
- Positiv wirken: professionell = menschlich
- Selbstvertrauen und Kommunikationsfähigkeit steigern
- Gespräch / Prozess aktiv führen und leiten
- Erfolgreich und mit Freude akquirieren
- Regeln anwenden, Fehler vermeiden
- Aus Erfahrungen anderer lernen
- Persönliche Vorsätze und Massnahmenplan

### Inhalte

- Einstellung, Werte,
- Bedeutung und Möglichkeiten
- So funktionieren wir
- Wie führe ich das Gespräch?
- Die eigene Begeisterung übertragen
- Zuhören, Interesse erwecken
- Der erste Eindruck – die Einmaligkeiten
- Das überzeugende Argument
- Sich nicht anstecken lassen...
- Die Batterie laden: motivieren
- Die Entspannungs- und Arbeitstechnik
- Kreative Möglichkeiten, Freude, Spass
- In Bildern und überzeugend sprechen
- Wirkliche, persönliche Anliegen erkennen
- Die richtige Sprache sprechen
- Nicht jede(r) ist gleich

- Neugier - die optimale Voraussetzung
- Sich richtig organisieren
- Ziele, Strategie und Taktik, Visionen
- Umgang mit Einwänden, Vorurteilen
- Wie kann ich den Gesprächspartner einbeziehen und aktivieren?
- Umgang mit Hilfsmitteln wie Combox etc.
- Erfolgreich nachfassen / weiterführen
- Wie weit darf / muss ich gehen?
- Benchmarks und Qualität
- Hilfreiche Regeln
- Die häufigsten Fehler und Killerphrasen
- Hilfsmittel
- Erfahrungen und Tipps

### Teilnehmersdokumentation

Zusammenfassung mit Arbeitsblättern, Merkblättern, Checklisten, Beispielen

### Methoden

Vorbereitungsaufgabe, Praxisübungen basierend 1:1 aus dem Alltag der Teilnehmenden, Teamarbeit, Wissenimpulse, Kurzvorträge, Moderation, Training, üben, Diskussion, Umsetzungsdesign

### Transfer in die Praxis

- Vorsätze, persönliche Ideen-, Massnahmen- und Aktivitätenliste.
- Training on job, persönliches Coaching und Betreuung (via Telefon, e-Mail, Video, Erfahrungsaustauschgruppe, persönlich, Meetings, erstellen von Scripts und Argumentarien) ergänzend möglich.

### Kurs- und Workshopleitung, Moderation

Unternehmer und Kommunikationstrainer mit vielseitigen Branchenkenntnissen und Erfahrung in Akquisition und Verkauf

### Weitere Auskünfte

- [umsetzungsdesign.ch](http://umsetzungsdesign.ch)
- [info@coach24.ch](mailto:info@coach24.ch)
- +41 79 354 94 49, Heinz Oftinger
- Skype: sales coach24

> Workshop Formen: Vortrag mit Demo, 2h-Crash-Kurs; Intervalltraining je ½ Tag etc.

Registriertes Mitglied beim Schweizer Bildungspool  
[www.bildungspool.ch](http://www.bildungspool.ch)