

Workshop:

„Mit Strategie und Methode zu mehr Aufträgen und Stammkunden“



Arbeitsthema: Die praxiserprobte

- **Positionierungsstrategie nach Mewes (POS)**
- **+ Nachfrage-Sog-System (NFS)**
- **+ MindManager (MM)**

im Zusammenhang mit dem eigenen Beratungsgeschäft.

Dieses Arbeitspaket können Sie für Ihre eigene Vermarktung, aber auch bei Ihrer täglichen Arbeit mit Ihren Kunden einsetzen. Machen Sie sich selbst und Ihre Kunden erfolgreicher.

Ziel:	<ul style="list-style-type: none"> • Die praxiserprobte Positionierungsstrategie + das Nachfrage-Sog-System + den MindManager zu einem Arbeitspaket zu vereinigen. • Mit diesen Strategien, Methoden und Vorgehensweisen werden wir Ihre ganz persönliche Positionierung mit Alleinstellungsmerkmalen und Vermarktung erarbeiten. • Diese Strategie und Methode für Sie selbst, aber auch in den Beratungen mit Ihren Kunden professionell einzusetzen und mehr Kundennutzen zu schaffen.
Zielgruppe:	Alle beratenden Berufe, die Aufträge und Umsatz generieren müssen.
Inhalte:	<p>Sie bekommen ein praktikables Arbeitspaket, in dem die auf dem Markt bereits erfolgreich eingesetzte Strategie, Methode und Arbeitsweise vereinigt wurde.</p> <p>Zur Vorbereitung bekommen Sie vorab Ihre persönlichen Arbeitsunterlagen.</p> <p>Wir erarbeiten detailliert und praxisbezogen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ihre Positionierung mit Alleinstellungsmerkmalen • finden Ihre persönliche, zielgenaue Akquise • damit Sie qualitativ und hochwertige Beratungsgespräche führen können • 100% passende Angebote erstellen und präsentieren können • Sie positive Kaufsignale der Kunden präzise erkennen, um mehr Aufträge zu generieren • Kundenbindungsmaßnahmen für dauerhafte Kundenpflege • Sie gewinnen damit mehr Stammkunden

Nutzen für Teilnehmer:	<p>Bewusst mit neuen Denk- und Vorgehensweisen + Arbeitsmethoden zu arbeiten.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Übersichtlich > strukturiert > verständlich > anschaulich > zeitsparend > effektiv > erfolgreicher <p>Sich selbst über die eigenen Stärken für die passende Zielgruppe klar zu werden. Mit welchen Produkten oder Dienstleistungen kann ich meinen Kunden ein unverwechselbares Angebot machen, welches nicht ausgeschlagen werden kann.</p> <p>Beratungsgespräche führen, die Kunden begeistern und bessere Stundensätze garantieren. Die gesamte Arbeitsweise weitergeben, um auch Ihre Kunden erfolgreicher zu machen.</p> <p>Ich zeige Ihnen, wie Sie es schaffen, aus den gleichen Angeboten mehr Aufträge zu erzielen.</p> <p>Wie Sie professionell reagieren, wenn der Kunde nicht unterschreiben will. Wie Sie richtig kontern, wenn der Kunde sagt: „Ich überlege es mir“; „Ich hole mir noch ein Gegenangebot“; „Das ist mit zu teuer“</p>
Methode:	Vortrag – Einzel- und Gruppenarbeit
Referent:	Ernst Mennesclou; Die KMU-Berater, Bundesverband freier Berater e.V. / StrategieForum /
Termine:	Auf Anfrage
Dauer:	1 Tag 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
Ort:	Nach Absprache, Wohnort der meisten Teilnehmer
Investition:	<p>Mind. 6 bis max. 7 Teilnehmer auf Anfrage € zzgl. Umsatzsteuer <u>KMU Mitglieder auf Anfrage € zzgl. Umsatzsteuer</u> Tagungspauschale bis 40,00 € inkl.</p> <p>8 bis max. 10 Teilnehmer auf Anfrage <u>KMU Mitglieder auf Anfrage € zzgl. Umsatzsteuer</u> Tagungspauschale bis 40,00 € inkl.</p>
Anmeldung:	Verbindliche Anmeldung bitte bis spätestens nach Absprache Anmeldeformular s. Anlage

Weitere Infos, siehe beiliegenden Flyer oder www.mennesclou.de



Ihr
 Ernst Mennesclou