



Effiziente Wege zur Neukundengewinnung

Wie Sie eine Kunden-Pipeline gezielt aufbauen und effektiv managen

Beständig neue Kunden zu gewinnen ist die wichtigste Voraussetzung, um als Unternehmer und Verkäufer erfolgreich zu sein. Gleichzeitig ist dies jedoch für viele der Engpassfaktor. In diesem Intensiv-Seminar entwickeln Sie Ihr individuelles Kundengewinnungsprogramm für eine beständige Kunden-Pipeline.

● **Trainer/Referent**
Roland M. Löscher

● **Dauer**
2 Tage

● **Beginn/Ende**
1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr


● **Termine/Orte**

- 20. – 21. Oktober 2009
Köln, Lindner Hotel Dom Residence
- 16. – 17. März 2010
Rottach-Egern am Tegernsee, Park-Hotel Egerner Höfe
- 20. – 21. Oktober 2010
Frankfurt, TRYP Hotel Frankfurt

● **Ihre Investition**
1.090 € (zzgl. MwSt.)

● **Code S 17**

● **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20
(Anmeldefax hinten im Katalog)

 **Tandempreis**
Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Überzeugen und Verkaufen am Telefon“ investieren Sie nur 2.080 € (zzgl. MwSt.).

● **Inhouse-Seminar/Coaching**
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf. Sprechen Sie mit uns! (vgl. Seite 23)

Trainer/Referent



R. M. Löscher

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Sie lernen auf eine praktische und sofort umsetzbare Weise, wie Sie auch unter schwierigen Bedingungen die gewünschten Kunden in der Pipeline haben. Sie nutzen die aktuellen Kundentrends und die 15 Kontaktwege zu neuen Kunden für einen messbaren Wettbewerbsvorteil. Sie befreien sich von erfolgshindernden Denk- und Handlungsblockaden und verschaffen sich immer wieder Klarheit, welche Wege rasch, effektiv und dauerhaft zu neuen Kunden führen. Sie stärken Ihre Fähigkeit, Kunden magnetisch anzuziehen. Darüber hinaus erfahren Sie in kürzester Zeit, wann Ihre Kunden Sie gerne weiterempfehlen.

Am zweiten Seminartag erarbeiten Sie sich, unterstützt durch den Trainer, Ihr persönliches Kundengewinnungsprogramm, das auch den Umsetzungsplan „In 7 Schritten zu Ihrer Kunden-Pipeline“ beinhaltet. Sie werden nach diesem Seminar sofort mit der Umsetzung starten können. Dieses besondere Seminar bietet Ihnen eine Fülle an Tipps und Praxisbeispielen erfolgreicher Konzepte der Kundengewinnung.

Zielgruppe

- **Unternehmer und Selbstständige**
- **Verkäufer mit Berufserfahrung bis hin zu Verkaufsprofis**
- **Führungskräfte im Verkauf**
- **Entscheidungsträger mit Kundenkontakt**
- **Key Accounter**
- **Projektleiter**

Inhalte

- **Die erfolgreichsten Wege zu neuen Kunden**
 - Aktuelle Kundentrends erkennen und als Wettbewerbsvorteil gezielt nutzen
 - Sog-Marketing-Strategien und -Tipps für Unternehmer und Verkäufer
 - Die 15 erfolgreichsten Kontaktwege zu neuen Kunden
 - Wie Sie den Kunden im Erstkontakt beeindrucken
 - Wie Sie es schaffen, dass Kunden Sie gerne und zahlreich weiterempfehlen
- **Um einen Kunden zu gewinnen, müssen Sie den Menschen verstehen**
 - Wie Sie den „Denken-Fühlen-Handeln-Code“ des Kunden entschlüsseln
 - Wie Sie Denk- und Handlungsblockaden

erkennen und auflösen

- Welches Denken Ihnen die Kundengewinnung leicht macht
- Die hohe Kunst, Kunden magnetisch anzuziehen

● Die nicht endende Kunden-Pipeline

- Probleme so angehen können, dass Sie sich dadurch neue Chancen eröffnen
- Festgefahrene Positionen und einschränkende Annahmen erkennen und ändern
- Klare Ziele für neue Kunden
- Das Can-do-Coaching für Verkäufer
- Praxistipps für das Verkäufer-Coaching
- Der „5-Finger-Erfolgs-Check“

● Kundenbindung – wie Sie ein Möglich-Macher für Ihre Kunden werden

- Was Sie wissen und beachten sollten, damit Kunden gerne bei Ihnen bleiben
- Vom Bittsteller zum Möglichmacher
- Ermöglichen Sie Ihrem Kunden, was er tun, haben und sein will
- Wie Sie zuverlässig Kaufreue vermeiden

● Sie entwickeln Ihr persönliches Kundengewinnungsprogramm

- Klarheit – welche Kunden wollen Sie wirklich?
- Gecoacht vom Trainer: Ihr klares, spezifisches und messbares Ziel, sowie Ihr Umsetzungsplan „In 7 Schritten zur Kunden-Pipeline“

Methoden

- **Input des Trainers**
- **Einzel- und Gruppenübungen**
- **Diskussion**
- **Fallbearbeitung**
- **Einzel-Coachings am 2. Tag**

Teilnehmer-Feedback

Praxisnahe und spielerische Vermittlung der Inhalte.

Markus Kesting,
Telenet GmbH Kommunikationssysteme

Inhaltlich sehr empfehlenswert.

Raimund Knoll,
Dyrup Deutschland GmbH

Unser Tipp:
Das passende Buch zum Seminar



Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/Fax *

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA

Datum

Unterschrift/Stempel

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UN-Kaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen

Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders

§6.1. Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

§6.2. Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.