



e-port-dortmund

 **Bröer & Partner**
Wir machen Verkäufer


TechnologieZentrumDortmund
Mittelpunkt innovativer Technologien

Training & Seminar

Akquise ist keine Krise Neukunden gewinnen mit System

10. + 11. Dezember 2009

e-port-dortmund

**Mallinckrodtstr. 320
44147 Dortmund**

Das Thema

Unternehmen leben nicht von dem was sie produzieren, sondern überleben von dem was sie verkaufen! Je stärker der Wettbewerb, desto wichtiger ist die Kunden-Akquise für das wirtschaftliche Überleben. Die Neukundengewinnung ist allerdings in vielen Unternehmen nicht systematisch geplant und aufgebaut, sondern erfolgt eher zufällig und „nebenbei“.

Das Ziel

Das Seminar vermittelt praxisnah, worauf es bei der Neukundengewinnung ankommt, wo die meisten Fehler gemacht werden und was erfolgreiche Verkäufer ausmacht. Das Ziel ist es, jedem Teilnehmer mehr Sicherheit bei der Kunden-Akquise zu geben. Die Kundengewinnung soll strukturierter, effizienter und nachhaltiger ablaufen. Die so genannte „Hit-Rate“, die Quote erfolgreicher Kontakte, egal ob am Telefon oder z.B. per Direktkontakt soll sukzessive gesteigert werden und so zu mehr Terminen, Chancen und mehr Kunden führen.

Die Referenten:

Holger Bröer gehört zu den führenden Experten in Deutschland für das Thema Kaltakquise und die erfolgreiche, systematische Gewinnung von Neukunden. Er ist der Entwickler hinter dem ISP® dem „Intuitiven Verkaufsprozess“. Um sich herum hat er ein Team von ausgewiesenen Experten für Schlüsselthemen und spezielle Fragestellungen aufgebaut.

Die Teilnahmebedingungen:

Die Kosten für dieses zweitägige Seminar betragen für Teilnehmer des 3rd Wednesday 490,00 Euro (zzgl. MwSt.) pro Person. Darin enthalten sind neben der Teilnahme am Seminar die Teilnehmerunterlagen, Getränke, frisches Obst und die komplette Verpflegung mit Frühstück und Mittagessen. Das Seminar ist auf 20 Teilnehmer begrenzt. Sichern Sie sich Ihren Platz und melden Sie sich bis zum 27.11.2009 an.

10. + 11.12.2009
e-port-dortmund

Ablaufplan:

8.30 Uhr **Empfang und Ausgabe der Teilnehmerunterlagen**
Kleines Frühstück

9.00 Uhr **Begrüßung + Block 1**

Thema: **Akquise ist keine Krise – Akquise sichert Ihr wirtschaftliches Überleben**

Einführung in die systematische Neukundengewinnung, von der Recherche der Zielfirmen über den Chancenaufbau bis zum erfolgreichen (Telefon)Gespräch

- * Was gibt es für aktuelle Akquisestrategien und Akquisewerkzeuge?
- * Erfolgsfaktoren für einen Top-Verkäufer
- * Mehr Neukunden gewinnen mit System, Geschwindigkeit und Routine

Referent: **Holger Bröer**

13:00 Uhr **Mittagspause mit Buffet**

14:00 Uhr **Block 2**

Thema: **Systematische Neukundengewinnung per ISP®**

Neukundengewinnung nach System, nicht nach wahllosem Aktionismus.
Vorstellung und Erläuterung der verschiedenen Module im intuitiven Verkaufprozess.

- * Welche Werkzeuge im Rahmen der Kaltakquise gibt es?
- * Wie gut ist mein CRM – Customer Relationship Management?
- * Wie reagiere ich auf Einwände im Akquise-Gespräch?
- * Wie komme ich über die Sekretärin an den Entscheider heran?

Referenten: **Holger Bröer**
Bernd Katritzke

16:30 Uhr **Entspannt in den Feierabend. Business-Yoga mit**
Eva Reimers, Yoga-Haus Dortmund

17:00 Uhr **Abschluss Tag 1**

Ablaufplan:

8.00 Uhr **Empfang und kleines Frühstück**

8:30 Uhr **Mit Kraft in den Tag starten - Business-Yoga mit
Eva Reimers, Yoga-Haus Dortmund**

9.00 Uhr **Block 3**

Thema: **Telefontraining – Einführung und Übungen**

- * Geheimnisse der effektivere Telefon-Akquise
- * Weniger Absagen – mehr Chancen, mehr Termine
- * Trainings-Anrufe bei potentiellen Neukunden

Referenten: **Bernd Katritzke
Holger Bröer
Uwe Brettner**

12:30 Uhr **Mittagspause mit kleinem Imbiss**

13:00 Uhr **Block 4**

Thema: **Wir machen Termine: Telefontraining –
Trainings-Anrufe bei Ihren potentiellen Neukunden**

Referenten: **Bernd Katritzke
Holger Bröer
Uwe Brettner**

15:30 Uhr **Ende des Seminars**

Profile der Referenten:

Holger Bröer

Holger Bröer begann seine Karriere in den 80er Jahren in London. Er war Marketing & Sales Manager für einen namhaften Konzern, Senior Manager in Europa und Deutschland, dann unter anderem bei Mannesmann Mobilfunk Vodafone. In den 90er Jahren arbeitete er für MCI WorldCom, war verantwortlich für den Direktvertrieb in Europa und startete seine Karriere als professioneller Verkaufstrainer, der schließlich Seminare & Trainings für das gesamte Unternehmen abhielt. Im Jahr 2000 verließ Holger Bröer die Konzernwelt und gründete sein eigenes Unternehmen Bröer & Partner. Heute leitet er Verkaufs- und Motivationstrainings für viele deutsche und internationale Kunden und ist ein gefragter Redner auf Geschäftskonferenzen. Das Team von ausgewiesenen Spezialisten von Bröer & Partner sorgt in Unternehmen für Auftragsplus durch Motivationsvorträge, Trainings & Coachingmaßnahmen und durch das Suchen und Finden (Executive Search) von talentierten Marketing- und Vertriebsprofis. Sein oft ausverkaufter Vortrag auf DVD bei AMAZON – „Kaltakquise das Karzinom des Marketing“ – bekommt durchweg 5 Sterne. Holger Bröer, Jahrgang 1968, ist verheiratet, hat einen Sohn und lebt in der Nähe von Münster.

Holger Bröer sagt über sich selbst: *„Ich bin ein Verkäufer aus Berufung und Leidenschaft. Ich weiß was es bedeutet 220 Tage im Jahr unter Flutlicht Termine zu vereinbaren, Kunden zu besuchen, zu verkaufen, Geschäftsbeziehung aufzubauen, zu halten und auch zu reparieren. Ich trete dafür ein, dass der harte und anspruchsvolle Beruf des Verkäufers, wieder die Anerkennung bekommt die er verdient“*

Bernd Katritzke

Bernd Katritzke (44) ist studierter Betriebswirt und Leiter der Trainingsakademie von Bröer & Partner. Er war 15 Jahre im aktiven Verkauf und Vertrieb sowie in der Führung von Verkaufsmannschaften in namhaften und renommierten Unternehmen tätig. Seit 2005 arbeitet er erfolgreich als Trainer und Coach für mittelständische Unternehmen. Bei Bröer & Partner ist Bernd Katritzke verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung von Akquisitionsstrategien und Modulen. Bernd Katritzke steht für einen durch und durch erstklassigen Vertriebsprofi der am FlipChart erfolgreiche Bröer & Partner Vertriebs- und Akquisitionsmodule vermittelt, und vor Ort, direkt beim Kunden, da weitermacht wo die meisten FlipChart-Trainer aufhören. Er zeigt, wie professionelle Neukundengewinnung – pro aktiv – wirklich funktioniert.

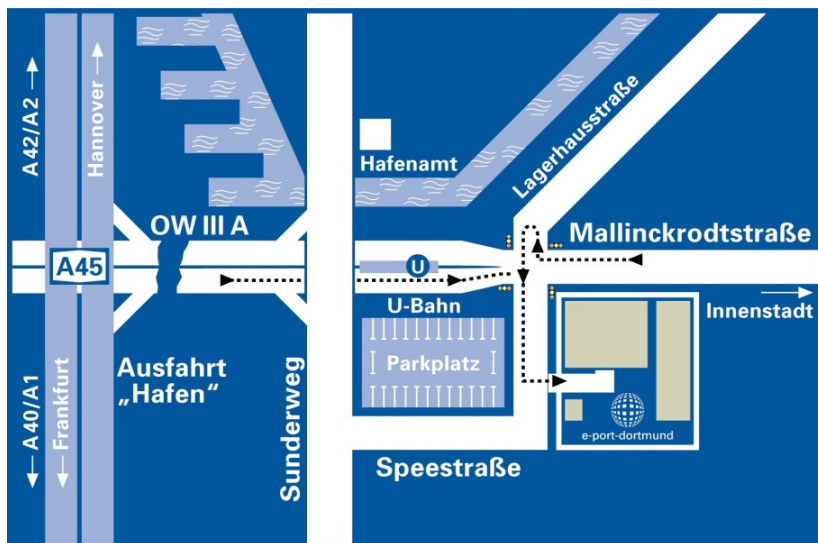
Bernd Katritzke ist verheiratet, hat drei Kinder und lebt in Bochum.

Uwe Brettner

Uwe Brettner zählt zu den führenden CRM-Experten in Deutschland. Er hat seit mehr als 30 Jahren IT-Erfahrung. Von den zarten Anfängen im wichtigen Bereich Kunden und Dokumentenmanagement bis zu den heutigen hochkomplexen CRM-Lösungen ist er einer der Ansprechpartner wenn es darum geht eine CRM Lösungen zu implementieren. Uwe Brettner ist Inhaber und Geschäftsführer der IT2 GmbH in Münster. Sein Credo: „Es ist besser richtige Dinge zu tun, als Dinge richtig zu tun“.

Veranstaltungsort

e-port-dortmund
Mallinckrodtstr. 320
(Zufahrt über Speestr.)
44147 Dortmund



Bitte ausfüllen und bis zum 27.11.2009 faxen an: 0231 – 47 79 76 20

- Ja, ich buche verbindlich das Seminar „Kaltakquise“ am 10. und 11.12.2009 im e-port-dortmund zum Preis von 490,00 Euro (zzgl. MwSt.) für folgende Person(en):

Name

Weitere Teilnehmer:

Firma

E-Mail

Telefon

Datum, Unterschrift

Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmegebühr in Höhe von 490,00 € zzgl. MwSt. ist fällig bei Rechnungsstellung. Eine Stornierung nach erfolgter Anmeldung muss schriftlich erfolgen und ist bis zum 03. Dezember 2009 kostenfrei, danach muss die volle Teilnahmegebühr berechnet werden. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit benannt werden. Bei Absage des Seminars durch den Veranstalter erhalten Sie die volle Teilnahmegebühr zurück.

Information und Anmeldung

Sabine Hagemeyer

Tel.: 0231 – 47 79 76 0
Fax: 0231 – 47 79 76 20
E-Mail: info@e-port-dortmund.de

www.e-port-dortmund.de