

Wie Sie HEUTE neue Kunden und Aufträge gewinnen können

Hans-Jürgen Thoma *

Das herausfordernde Thema für alle Unternehmen – gerade in der heutigen Zeit – heißt »Neukundengewinnung«. Im gnadenlosen Verdrängungswettbewerb des 21. Jahrhunderts sind »Neukunden« unumgänglich. Unternehmer, Kundenberater und Verkäufer, die keine neuen Kunden gewinnen, können auf Dauer nicht überleben. Neue Kunden für sein Unternehmen zu gewinnen, bedeutet auch, am Wohle seiner Firma interessiert zu sein.

- Immer mehr Unternehmen buhlen um den gleichen Kunden
- Große Konzerne entstehen, die mit ihrer Marktmacht Einkaufspreise diktieren
- Sehr häufig fallende Preise, fallende Margen und Kundenverlust sind unerfreulich.

Fakt: 70 % aller Verkäufer besuchen lieber bestehende Kunden. Man kennt sich und die Wahrscheinlichkeit eines Abschlusses ist überproportional hoch.

Wer »neue Kunden« gewinnen will, braucht Mut, Rhetorik, Selbstbewußtsein, Selbstvertrauen, Fachwissen, Fleiß und Ausdauer. Menschenkenntnis hat einen ebenso hohen Stellenwert wie das Kennen der wesentlichen Regeln und Pflichten im Beruf sowie Privatleben – ein spannendes, sehr anspruchsvolles Thema. Die Ursachen des außergewöhnlichen Erfolges sollte jeder Mitarbeiter im Verkauf kennen.

Die verschiedenen Vorgehensweisen in der Neukundengewinnung werden im Seminar ausführlich und intensiv behandelt:

- | | |
|-------------------------------|--|
| a) Die edelste Form | e) Die externe Methode |
| b) Die häufigste Maßnahme | f) Die kreative Gruppenvariante |
| c) Die direkte Vorgehensweise | g) Die lästige und zugleich günstigste Methode |
| d) Die Freizeitvariante | h) Die effektivste Strategie |

Unterschiedliche Branchen werden berücksichtigt – Zwischenfragen sind zu jeder Zeit während des Seminars erlaubt, ja sogar erwünscht.

Bereiten Sie sich schon einmal auf folgende drei Fragen vor:

1. Warum soll der Kunde **mein** Produkt kaufen?
2. Warum bei mir?
3. Warum jetzt?

Interessant für Mutige: Die eigene, persönliche, sparsame Website für die Akquise neuer Kunden. Bis dato arbeiten mit dieser Methode nur sehr wenige Verkäufer. Die, die es jedoch tun, haben alle Erfolg damit.

Es wird mir eine große Freude sein, Sie bei den Falkenstein-Seminaren 2010 in der Gruppe mit dem Thema »**Wie Sie HEUTE neue Kunden und Aufträge gewinnen**« begrüßen zu dürfen.

Ihr Trainer:

Hans-Jürgen Thoma, seit über 20 Jahren als Verkaufs und Persönlichkeitstrainer aktiv.

Kontakte über:

Telefon: 00 49 (0) 77 64 - 92 92 - 0 **Email:** vision@thoma-seminare.de

Homepage: www.thoma-seminare.de

* * * * *

Referenten-Informationen zu den Falkenstein-Seminaren 2010 Work-Life-Balance – So bringen Sie Ihr Leben wieder ins Gleichgewicht

Heike M. Cobaugh, Dipl. Des. BA of Science Ad Design *

Unser Leben ist aus dem Gleichgewicht geraten. Die meisten Menschen arbeiten immer mehr, immer länger, immer härter, fangen immer mehr Freizeitaktivitäten an, schaffen sich immer mehr materielle Dinge an – doch werden sie dabei auch immer zufriedener oder glücklicher? Nicht wirklich.

Wohin wir auch blicken, es herrscht rastlose Hektik. Die Tage sind zum Bersten überfüllt mit Verpflichtungen. Es gibt keine Zeiten der Entspannung mehr. Im Gegenteil, gerade die so genannte Freizeit ist oft fast ebenso stressig wie die Arbeit selbst. Wir hetzen 16 Stunden am Tag gleichzeitig einem halben Dutzend Aufgaben hinterher. Körper, Geist, Seele, Familie oder Beziehung bleiben dabei auf der Strecke. Da ist offensichtlich etwas aus dem Gleichgewicht geraten.

Nicht nur, daß das Leben aus dem Gleichgewicht geraten ist. Nein, wir scheinen auch noch völlig die Kontrolle über unser Leben verloren zu haben und nur noch auf die Wünsche und Anforderungen anderer zu reagieren. Dieses Gefühl des Kontrollverlusts über das eigene Leben belastet. Wir fühlen uns – zu Recht – fremdgesteuert. Wir reagieren nur noch auf Druck von außen. Wir leben nicht wirklich; wir werden gelebt. Aber was soll man machen? So sind die Zeiten eben! Da müssen wir alle mit leben.

Irrtum – damit muß niemand leben. Natürlich ist der Druck von allen Seiten groß, doch von diesem Druck können wir uns befreien. Natürlich haben wir kaum noch Kontrolle über unser eigenes Leben, doch wir können die Kontrolle wiedererlangen. Natürlich ist unser Leben arg aus der Balance geraten, doch wir können es wieder ins Gleichgewicht bringen. Nichts anderes bedeutet Work-Life-Balance. Mit diesem Seminar möchte ich Ihnen helfen herauszufinden:

- was im Leben wirklich wichtig ist für Sie
- wie viel Sie wovon brauchen, um zufrieden oder glücklich mit ihrem Leben zu sein
- wie Sie Burnout-Beschwerden vorbeugen
- was Erfolg für sie bedeutet
- wie Sie Beruf und Familie, Persönliches und Beziehung endlich unter einen Hut bringen
- wie Sie mehr Verantwortung für Ihre seelische Gesundheit übernehmen können
- wie Ihre Lebensqualität beträchtlich steigen kann.

Die von mir angewendeten Seminarübungen sind in vielen meiner Seminare erprobt worden, und zum Teil finden Sie diese auch in meinem Buch wieder, welches ich mit meiner Kollegin Susanne Schwerdtfeger geschrieben habe. Es ist erschienen im mvg-Verlag unter dem oben genannten Seminartitel.

* Heike M. Cobaugh, Trainerin, Coach und Autorin

Homepage: www.cobaugh.de; **Email:** hc@cobaugh.de; – **Telefon:** 06 11 - 3 41 35 29

Effektives Führen mit Zielvereinbarungen – Management by Objectives

Hans-Peter Machwürth, Visselhövede *

Zum Ziel kommt nur, wer ein Ziel hat. Um ein Ziel festzulegen, benötigt der Mensch sowohl eine Vision, als auch einen klaren Blick für Strategien und Ressourcen, um das Ziel mit entsprechenden Maßnahmen umzusetzen.

Zum Umsetzen der Unternehmensziele ist das Engagement der Mitarbeiter erforderlich. Führungsqualität zeigt sich in der Kompetenz, strategische Ziele in operatives Geschäft umzusetzen sowie Mitarbeiter engagiert und zielorientiert zu führen im Hinblick auf das Erreichen der Bereichs- bzw. Unternehmensziele sowie im Hinblick auf die Entwicklung von Mitarbeiterkompetenzen und Weiterentwicklung des eigenen Führungsbereiches.

Die heutigen Bedingungen der Unternehmen im Markt verlangen nach diesem Führungsverständnis und der aktiven Einbeziehung sowie optimalen Nutzung aller Mitarbeiterpotentiale. Hierfür werden Zielvereinbarungen eingesetzt. Sie bedeuten größere Handlungs- und Gestaltungsfreiräume, Stärkung des eigenverantwortlichen Handelns und die Anerkennung von Leistung. Sie schaffen neue Gestaltungsmöglichkeiten für die Mitarbeiter, ihren Beitrag zu den übergeordneten Unternehmenszielen und damit zum Unternehmenserfolg zu leisten.

- Zielvereinbarungen bedeuten **Forderung**: ausgerichtet auf Visionen und Ziele des Unternehmens
- Zielvereinbarungen bedeuten **Förderung**: Berücksichtigung von persönlichen Bedürfnissen, Interessen, Zielen und Ressourcen.

Für den erfolgreichen Einsatz von Zielvereinbarungen werden:

- die Ziele inhaltlich und zeitlich aus den übergeordneten Zielen über alle Führungsebenen abgeleitet,
- im Rahmen von Zielvereinbarungsgesprächen zwischen den Führungskräften der Linien, zwischen den Vorgesetzten und den Projektteams und/oder mit den einzelnen Mitarbeitern vereinbart
- und dabei entstehende Konflikte konstruktiv gelöst.

Führen mit Visionen setzt voraus, daß Führungskräfte ihren Mitarbeitern im Geiste schon immer einen oder mehrere Schritte voraus sind. So lange Führungskräfte eine Sache nur fortsetzen oder dafür sorgen, daß etwas reibungslos läuft, führen sie nicht, sondern sie leiten oder managen. Benötigt werden Führungskräfte, die flexibel, aufrecht stehend bemüht sind, den Überblick zu bewahren bzw. ihn sich immer neu zu verschaffen, um mit ihren Mitarbeitern neue Wege zu sehen und zu gehen.

Ihr Nutzen von einer Seminarteilnahme:

Sie erarbeiten, welche Bedeutung das Führen mit Zielen für Sie, ihre Mitarbeiter und das Unternehmen hat. Sie erkennen die Anforderungen, die an Zieldefinitionen sowie Zielvereinbarungen gestellt werden, und den Nutzen von Zielvereinbarungsgesprächen. Sie erarbeiten sich Ihre Erfolgs-Systematik, den Führungsprozeß mit Management by Objectives zu gestalten.

* Kontakt:

Homepage: www.mticonsultancy.com und **Email:** Hans-Peter.Machwuerth@mwteam.com

Die Geheimnisse erfolgreicher Websites – Was machen die 5% der Erfolgreichen anders als der Rest? Sanjay Sauldie, Mannheim

Das Internet verändert die Art, wie wir kommunizieren und die Art, wie wir Unternehmen führen. Die Geheimnisse der erfolgreichen Unternehmen sind nicht höhere Budgets (siehe QUELLE), sondern die strategische Ausnutzung von bestehenden neuen Möglichkeiten. Unter den 5% der erfolgreichen Unternehmen sind nicht die üblichen Großen zu finden, sondern gerade kluge Unternehmen, die sich die Spielregeln des neuen Marketing angeeignet haben – während die anderen nicht lernen möchten und sich einfach auf Ihre Webagentur verlassen und das dann auch oft sind (siehe QUELLE). Der wichtigste Geisteswandel verwandelt die seelenlose Website in eine der besten Vertriebsmitarbeiterinnen mit einem unschätzbaren Wert. Was nützt einem Unternehmen eine Website, die nicht gefunden wird? Das ist ungefähr so, als ob man eine Vertriebsmitarbeiterin einstellt, die nur hübsch anzusehen ist, aber nichts verkauft, weil ihr die Intelligenz zum Verkaufen fehlt.

Wie bringen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiterin im Internet dazu, schön und intelligent zu sein? Das ist die Herausforderung der modernen Zeit, das sind die Kernmerkmale einer erfolgreichen Investition ins Internet.

95% aller Websites sind nur »technische Lösungen« oder Katalogkopien im Internet, manch eine davon ist sogar schön anzusehen. Was muß heute Ihre Vertriebsmitarbeiterin im Internet leisten, damit sie bestehende Kunden begeistert und neue Kunden für Sie gewinnt? Auf welche Feinheiten ist zu achten, damit der Webaustritt nicht nur Ihren Freunden und Kunden, sondern auch dem »blinden« Google gefällt? Wie gut ist Ihre Website auf die Anforderungen des Internets vorbereitet – und wie genau hat sich Ihre Webagentur an die Spielregeln gehalten – wenn überhaupt? Jeder Unternehmer hat das Potential, seine Umsätze, seine Kontakte und seine Kunden über das Internet zu steigern. Er muß nur bereit sein, dazu zu lernen! Wissen ist krisenfest und geht nie verloren!

Der Referent:

Sanjay Sauldie ist Direktor des Europäischen Internet Marketing Instituts und Akademie EIMIA, forscht seit über 15 Jahren im Bereich Internet Marketing und bietet Unternehmen direkt umsetzbare Optimierung-Tips an. Dabei benutzt er keine Fachbegriffe, sondern führt das Marketing im Internet anhand von einfach nachzuvollziehenden Bildern und Beispielen für jedermann verständlich vor. Daher gehört er zu den Top 10 Referenten und Trainern Deutschlands (CONGA AWARD 2009-Gewinner).

Kontakt:

E-Mail: erfolg@iroi.de

Homepage: www.iroi.de, www.eimia.de

Im Buchhandel:

Sanjay Sauldie, Die Geheimnisse erfolgreicher Websites, ISBN 978-3839142066, 24,90 Euro

Die 38. Falkenstein-Seminare der GfA e.V. in Zusammenarbeit mit der GABAL e.V. finden vom 13. 5. bis zum 16. 5. 2010 auf Schloss Döttingen im Kochertal statt (nördl. von Schwäbisch Hall u. der A 7 gelegen) – Anmeldungen bei: Frau Marion Hofmann: Tel. 0 72 22 - 9 14 91 89; Fax 0 72 22 - 4 03 49 49; Email: info@lesepause.de

Weitere Einzelheiten zur GfA - Arbeit: www.gfa-forum.de