

PRESSEMITTEILUNG

13. Dezember 2011

Wunschkunde statt Warteschleife

Intensiv-Workshop zur Telefon-Akquise für Gründer und junge Unternehmen aus der Region Düsseldorf/Neuss

Kaarst. Mit einem weiteren Intensiv-Workshop möchten „Die Unterstützer“ Gründern und jungen Geschäftsleuten direkt anwendbare Grundlagen für ihr Unternehmen vermitteln. Nach dem Start der Workshopreihe mit dem Thema Pressearbeit geht es in der zweiten Veranstaltung um die Telefonakquise. Die Teilnehmer lernen von Expertin Izabela Szumska wie sie potenzielle Kunden am Telefon neugierig machen, wie sie am Telefon überzeugen, wie sie Einwände in Argumente umwandeln und zielsicher einen Termin bei ihrem Wunschkunden erhalten.

Der Workshop findet am Dienstag, 17. Januar 2012, und am Mittwoch, 25. Januar 2011, jeweils von 16 bis 20 Uhr statt. Anmeldeschluss ist am Donnerstag, 12. Januar 2012.

Ablauf und Inhalt des Workshops

Am ersten Workshop-Tag erarbeiten die Teilnehmer die Grundlagen für ihre Telefon-Akquise und erarbeiten einen individuellen Gesprächsleitfaden. Eine Woche später berichten die jungen Unternehmer und Gründer, welche Erfahrungen sie mit diesem „roten Faden der Gesprächsführung“ gemacht haben, was erfolgreich beim Kunden angekommen ist und in welchen Situationen es noch Optimierungsbedarf gibt. Am zweiten Workshoptag wird mit gezieltem Training gearbeitet. In simulierten Akquise-Telefonaten, situationsecht mit Telefonanlage, werden wirksame Vorgehensweisen geübt, die auch mit schwierigen Gesprächspartner nützlich sind. Dazu werden die Gespräche in separaten Räumen geführt, aufgezeichnet und gemeinsam analysiert. „Ziel des Workshops ist, es das Rüstzeug für die eigene Neukundengewinnung am Telefon zu bekommen“, sagt Organisator und Unterstützer Markus Gürtler.

Die Referentin, Izabela Szumska, ist ein erfahrener Telefonakquise-Profi. Sie unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in allen Bereichen der telefonischen Kundenansprache. Zu ihren Kunden gehören beispielsweise Energieversorger, Agenturen, Hersteller aus der Bau- und Solarbranche oder Druckereien.

Intensiv-Workshops der Unterstützer

Dieser Workshop ist der zweite einer Reihe von „Intensiv-Workshops“ für Gründer und junge Unternehmen. Die Workshops finden in kleinen Gruppen mit vier bis sechs Personen statt und zeichnen sich durch einen sehr hohen praktischen Nutzen aus.

Nicht die wissenschaftliche Theorie zu vermitteln, sondern sofort anwendbares Wissen und konkrete Ergebnisse zu erhalten sind das Ziel der Intensiv-Workshops.

Weitere Themen der Reihe:

Thema „Businessplan“: Wahrscheinlich noch in diesem Jahr wird der Gründungszuschuss von einem Rechtsanspruch zu einer Ermessensleistung. Das heißt, die Bewilligung eines Antrags auf Gründungszuschuss liegt bei der Arbeitsagentur beziehungsweise dem zuständigen Arbeitsvermittler. Ziel dieses Workshops ist es, einen tragfähigen Businessplan zu erarbeiten, mit dem der Gründungszuschuss gewährt wird.

Thema „Google Adwords (SEM)“: Der Gründer lernt, gezielt Google Adwords einzusetzen, um dadurch konkrete Anfragen zu erhalten. Voraussetzung für die Teilnahme ist eine bereits bestehende Homepage.

Veranstalter und Veranstaltungsort:

Die Unterstützer, Konferenzraum, Gimesstraße 1a, 41564 Kaarst
www.dieunterstuetzer.de

Anmeldung und weitere Informationen:

<http://www.dieunterstuetzer.de/aktuelles.html>

workshop@dieunterstuetzer.de oder

Tel.: 02131 / 313 6773

Informationen zum Unternehmen

„Die Unterstützer“ sind Unternehmensberatung, Werbe- und Vertriebsagentur in einem: konsequent marketing- und vertriebsorientiert.

Das Kaarster Unternehmen ist spezialisiert auf den Mittelstand: kleine und mittelgroße Unternehmen sowie Existenzgründer aus allen Branchen. Ziel ist es, den Erfolg des Kunden systematisch aufzubauen und nachhaltig zu verbessern.

Als Spezialisten in Vertrieb und Marketing machen „Die Unterstützer“ Gründer in Düsseldorf, Köln und Region fit um

- _ Kunden zu gewinnen
- _ bekannt zu werden
- _ ihren roten Faden zu finden und durchzuziehen

Wie machen sie das?

- _ Individuelles Coaching in der Telefonakquise und im persönlichen Kontakt
- _ Für mehr Klicks: Google AdWords und Suchmaschinenoptimierung
- _ Intensive Workshops zur Erarbeitung des Alleinstellungsmerkmals (USP)
- _ Roten Faden visualisieren (Logo, Slogan, Love-Words, Visitenkarten/Briefpapier und Homepage)

Was können sie noch?

- _ Telefonakquise durchführen und beim persönlichen Kundengespräch begleiten
- _ Pressearbeit (Coaching und Durchführung)
- _ Klassische Gründungsberatungsthemen (Businessplan, Buchführung, Fördermittel etc.)

Sie sind zugelassen für die staatlichen Förderprogramme

- _ Gründercoaching Deutschland und
- _ Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) - vor der Gründung -

Bildmaterial

Die Referentin, Izabela Szumska, ist ein erfahrener Telefonakquise-Profi.

Quelle: WordBridge

Kontaktinformationen des Unternehmens

DIE UNTERSTÜTZER

Gimesstraße 1a

41564 Kaarst

02131 / 313 67 73

info@dieunterstuetzer.de

www.dieunterstuetzer.de

Ansprechpartner für die Presse

Barbara Ochs, b.ochs@dieunterstuetzer.de

0211 / 983 974 14