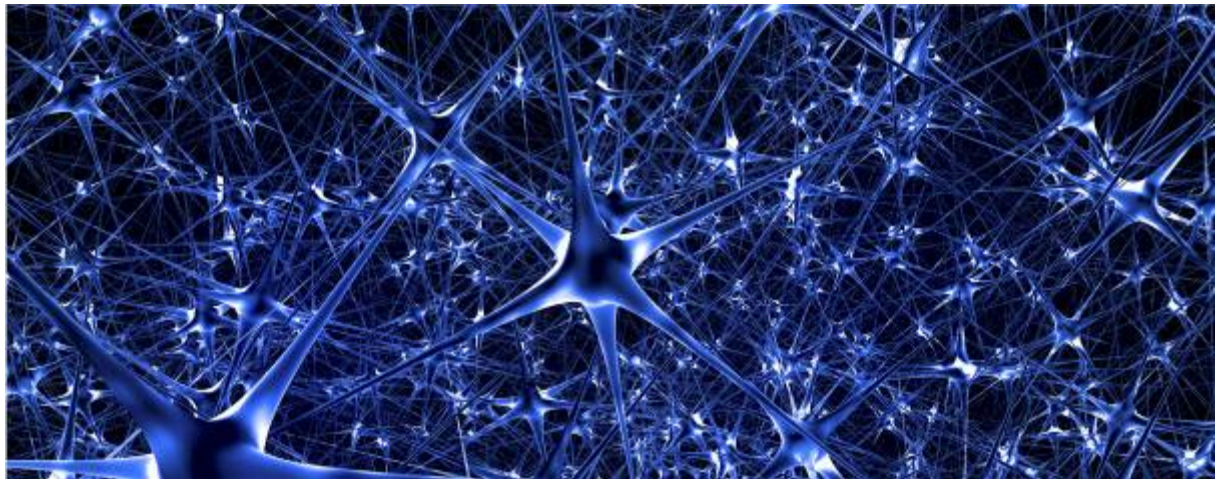


Erfolgsstrategien für AFNB-Mitglieder

Wie gewinne ich neue Kunden und zusätzliche Aufträge?



Inhaltsverzeichnis

1. Was sich Trainer, Berater und Coaches wünschen
2. Was sich Unternehmer und Personalentwickler wünschen und was sie abschreckt
3. Wie bekomme ich meine Wünsche und die meiner potentiellen Kunden unter einen Hut?
4. Welche Form der Aus- und Weiterbildung hat Zukunft?
5. Bieten Sie spannende Impulsvorträge aus der Welt der Gehirnforschung an
6. Vorteile dieser Vorgehensweise
7. Mustertelefongespräch Neuakquise

1.



Erfolgsstrategien für AFNB-Mitglieder

Wie gewinne ich neue Kunden und zusätzliche Aufträge?

2.



1. Was sich Trainer, Berater und Coaches wünschen

Viele Trainer, Berater oder Coaches wünschen sich am liebsten Kunden durch die man dauerhaft, wiederkehrende Aufträge erhält. Man wünscht sich mehrtägige Schulungen und Trainings oder Coachingaufträge mit zehn Sitzungen und mehr.

Diese Wünsche sind zwar verständlich, aber sicher die Ausnahme und keinesfalls die Regel.

3.



2. Was sich Unternehmer und Personalentwickler wünschen und was sie abschreckt

Unternehmer und Personalentwickler träumen eher davon, dass ein Seminar maximal einen Tag dauern dürfte – besser einen halben Tag. Sie wünschen sich auch eine größere Fortbildungsbereitschaft von Mitarbeitern und Führungskräften in deren Freizeit und auf eigene Kosten.

Auch diese Wünsche sind verständlich, lassen sich aber ebenfalls kaum realisieren.

Was Unternehmer und Personalentwickler nicht abschreckt sind die Tages- oder Stundensätze eines Trainers, Beraters oder Coaches. Das wirklich teure an umfangreichen Fortbildungsmaßnahmen sind die Kosten, die dadurch entstehen, dass Mitarbeiter oder Führungskräfte mehrere Tage am Arbeitsplatz fehlen.

Diese Tatsache führt dazu, dass Entscheidungen über mehrtägige Schulungs- oder Trainingsaufträge oft sehr langwierig sind und sich nicht selten über Wochen und Monate hinziehen.

4.



4. Wie bekomme ich meine Wünsche und die meiner potentiellen Kunden unter einen Hut?

Bevor sich ein Unternehmer für ein umfangreiches Schulungs-, Trainings- oder Coachingprogramm entscheidet, möchte er sichergestellt wissen, dass sich seine Investition rechnet und, dass er mit Ihnen einen kompetenten Partner gefunden hat.

Viele Trainer, Berater und Coaches bieten hierzu kostenlose Probetrainings oder Testschulungen an. Diese Maßnahmen mögen durchaus hin und wieder funktionieren. In sehr vielen Fällen wird man aber nur ausgenutzt und die erhofften Folgeaufträge bleiben aus.

Eine für beide Seiten faire Möglichkeit sich unter Beweis zu stellen sind Impulsvorträge von 60 bis maximal 90 Minuten Dauer.

5.



5. Bieten Sie spannende Impulsvorträge aus der Welt der Gehirnforschung an

Als Mitglied der AFNB haben Sie Zugriff auf unsere umfangreiche Mediathek und somit Zugriff auf viele unterschiedliche Themen. Außerdem ist Gehirnforschung ein genialer Türöffner, der bei den meisten Unternehmern und Personalentwicklern auf großes Interesse stößt.

Nutzen Sie diese Chance und bieten Sie einen 60-Minuten-Vortrag zu einem für Ihren potentiellen Kunden interessanten Thema an. Ein durchaus übliches und akzeptables Honorar hierfür liegt bei 1.000 € bis 2.000 € plus MwSt., Fahrtkosten und ggf. Übernachtung.

6.



6. Vorteile dieser Vorgehensweise

Wenn Sie Ihre Kundengewinnung über Impulsvorträge aus der Welt der Gehirnforschung betreiben, hat dies für alle Beteiligten eine Reihe von Vorteilen:

- **Kurze Entscheidungszeiträume**

Im Gegensatz zu mehrtätigen Trainings oder Schulungen, ist eine Entscheidung für einen Impulsvortrag sehr schnell gefallen.

- **Ihre Chance sich unter Beweis zu stellen**

Wenn Sie Ihre „Sache“ gut machen, werden Ihre Teil-

nehmer und Ihr Auftraggeber begeistert sein.

- **Folgeaufträge**

Wenn Ihr Auftraggeber von Ihrem Vortrag begeistert ist, wird er Sie fragen, ob man das nicht alle paar Monate zu einem anderen Thema wiederholen könnte.

- **Sie erhalten ein angemessenes Honorar**

Wenn Sie z.B. 1.500 € für einen Vortrag erhalten und durchschnittlich drei Vorträge pro Monat halten, erzielen nur dadurch ein monatliches Einkommen von 4.500 €.

7. Gesprächsleitfaden zur Gewinnung von Impulsvorträgen

Bevor wir uns die Leitfäden anschauen zuvor noch ein paar sehr wichtige Hinweise:

- Wenn Sie den Text 1:1 übernehmen, achten Sie bitte darauf, dass er nicht wie „auswendig gelernt“ klingt. Üben Sie daher den Text vorher mit einem Sparringspartner solange, bis Sie das Gefühl haben, dass es Ihre eigenen Worte sind, die Sie aus innerer Überzeugung sprechen.
- Gerne können Sie den Text auch an Ihre eigenen Sprachgewohnheiten anpassen (sollten Sie sogar tun). Achten Sie aber bitte darauf, dass Sie ehrlich und authentisch bleiben.
- Nicht „überreden“, sondern „überzeugen“. Bringen Sie Ihr Anliegen mit überzeugenden und belegbaren Argumenten auf den Punkt.

Beachten Sie diese Grundsätze nicht, wird das emotionale Bewertungssystem im Gehirn Ihres Gesprächspartners unbewusst sofort das „Alarmprogramm“ aktivieren und mit Gegenangriff oder Flucht reagieren. Beachten Sie hingegen diese Grundsätze, werden Sie mit dem nachfolgenden Kontaktgespräch ganz bestimmt großartige Erfolge erzielen.

Mustertelefongespräch Neuakquise

Guten Tag Herr/Frau ...,

mein Name ist ... und mein Anruf hat einen ganz besonderen Grund.

Mit diesem Satz erzeugen Sie Aufmerksamkeit.

Ich bin Mitglied an der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement und wir beschäftigen uns damit, wie man mit Hilfe neuester Erkenntnisse der Gehirnforschung die Aus- u. Weiterbildung von Mitarbeitern und Führungskräften hirngerechter gestalten und dadurch die Nachhaltigkeit enorm erhöhen kann.

Hiermit erklären Sie nach dem Prinzip KKK – Kurz, knapp, knackig in einem Satz, wer Sie sind, was Sie machen und Sie erzeugen gleichzeitig Neugierde bei Ihrem Gesprächspartner.

Das klingt aber interessant!

Das freut mich. Herr/Frau..., was halten Sie denn davon, wenn ich Sie einmal für ca. 20-30 Minuten besuche und wir uns gemeinsam bei einer Tasse Kaffee oder Tee anschauen, was uns die modernen Erkenntnisse der Gehirnforschung an spannenden Erkenntnissen zu bieten haben?

Benutzen Sie an dieser Stelle bewusst die offene Frage. In den meisten Verkaufstrainings wird an dieser Stelle eine geschlossene Frage empfohlen (z.B. Um mit Ihnen über ... zu sprechen kann ich Ihnen Termin 1 oder 2 anbieten. Welcher davon passt Ihnen besser?). Diese Taktik treibt Ihren Gesprächspartner in die Enge, worauf er meist mit einem „Nein“ (Flucht) reagiert.

Ihren Vorschlag finde ich prima. Ich kann Ihnen folgende Termine anbieten...

Dann nehmen wir doch den xx.xx.xxx um xx.xx Uhr. Ich freue mich schon sehr auf unser Gespräch und wünsche Ihnen einen weiterhin erfolgreichen Tag.

Einwandbehandlungen

Natürlich verlaufen nicht alle Gespräche so glatt und einfach, wie in unserem Mustergespräch. Da gibt es auch schon einmal Fragen oder Einwände. Wie Sie mit den häufigsten Fragen und Einwänden umgehen können, erfahren Sie jetzt:

Möchten Sie mir etwas verkaufen?

Herr/Frau Müller, meine ehrliche Antwort auf Ihre Frage lautet „Ja“. Allerdings mit folgender Einschränkung: Ich möchte Ihnen nur dann etwas „verkaufen“, wenn ich davon überzeugt bin, dass das, was ich Ihnen zu bieten habe, für Sie von Nutzen ist und Ihnen zusätzliche Vorteile bringt. Sollten wir nicht zu diesem Ergebnis kommen, würde ich Ihnen dies ganz offen sagen, weil ich ausschließlich mit zufriedenen Kunden zusammenarbeiten möchte.

Beziehen Sie eine klare Position und machen Sie Ihre Stellung deutlich. Sie sind kein „Bittsteller“, der „saureres Bier verkaufen möchte, sondern eine kompetente Persönlichkeit, die etwas anzubieten hat, was in dieser Form einmalig ist.

Worum geht es denn konkret?

Herr, Frau ..., es geht darum, wie Sie die modernen Erkenntnisse der Gehirnforschung in Bereichen wie z.B. Persönlichkeitsentwicklung, Führung, Kommunikation und in vielen anderen Bereichen für sich nutzbar machen können. Wir verstehen unsere Aufgabe daher als eine Art Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft und dabei habe ich die Erfahrung gemacht, dass dieses Thema für die meisten Unternehmen von sehr großer Bedeutung ist.

Erklären Sie in einfachen und klaren Worten, worum es geht-

Können Sie mir vorab Unterlagen zuschicken?

Das kann ich gerne machen. Dazu müssten wir uns aber zunächst für ein kurzes Gespräch treffen, damit ich weiß, was Sie interessiert.

Wenn Sie jemand um die Zusendung von Unterlagen bittet, meint diese Person das i.d.R. nicht wirklich. In den meisten Fällen traut sich diese Person nur nicht „Nein“ zu sagen.