



## Viele Wege führen zum Kunden

Mit unserer Veranstaltungsreihe wollen wir insbesondere kleinere Unternehmen, Unternehmen, die neu gründen, Unternehmen, die im Wachstum begriffen sind, ansprechen. Die Veranstaltungen vermitteln in kleinen überschaubaren Teilen das wichtigste Wissen, was man für den Vertrieb, Außenauftritt und Öffentlichkeitsarbeit seines Unternehmens benötigt.

Alle beschriebenen Veranstaltungen finden ausschließlich als sogenannte Webcasts oder Online-Veranstaltung statt. Sie erhalten jeweils rechtzeitig vor der jeweiligen Veranstaltung die Zugangsdaten per E-Mail in Form eines Links, über den Sie sich bequem über Internet in unseren Veranstaltungsraum einwählen können.

In unseren Infoabenden können Sie sich kostenlos und unverbindlich einen ersten Eindruck vom Inhalt und Ablauf der Veranstaltungen machen. So bekommen Sie auch ein Gefühl, wie unsere Veranstaltungen ablaufen und kaufen nicht die „Katze im Sack“.

Informationen über unser Unternehmen und den Trainer erhalten Sie unter <http://www.hubertbaumann.com>

Anmelden können Sie sich jederzeit per E-Mail unter [info@hubertbaumann.com](mailto:info@hubertbaumann.com). Bitte melden Sie sich auch für die kostenlosen Infoabende mindestens 2 Tage vorher an, damit wir noch genügend Zeit haben, Ihnen die Zugangsdaten per E-Mail zukommen zu lassen.

### **Kostenloser Infoabende**

Nächster Termin: siehe Webseite



## 1. Weg: Alleinstellungsmerkmale / Was macht mein Unternehmen so besonders?

In diesem Teil unseres Trainings beschäftigen wir uns mit Alleinstellungsmerkmalen, oder sog. Unique Selling Propositions (USP), wie man in der Fachsprache sagt.

Wozu braucht ein Unternehmen Alleinstellungsmerkmale? Wie finde ich sie?  
Wie lang- oder wie kurzlebig sind sie?

Während des Trainings besteht die Möglichkeit, über Online-Chat mit dem Referenten Kontakt aufzunehmen und Fragen zu stellen. Im Anschluss an das Training können Sie selbst mit sich in Klausur gehen und Ihre Alleinstellungsmerkmale erarbeiten. Per Skype-Chat können wir anschließend gemeinsam Ihre Ergebnisse „besprechen“ und ggf. korrigieren.

Termin: wird im Infoabend mit den Interessenten besprochen

Uhrzeit:

Kosten: EUR 29,90 zzgl. MWSt

## 2. Weg: Präsentation des eigenen Unternehmens / Kurzvorstellung

Egal wo und bei welchem Anlass sollte jeder Unternehmer und seine Mitarbeiter in der Lage sein, sein Unternehmen angemessen präsentieren zu können. Das geht von der Kurzvorstellung im Aufzug (max. 2 – 3 Sätze) bis hin zur ausführlichen Präsentation bei einer Veranstaltung oder in einem Vortrag. Auf was dabei geachtet werden muss, und welche Komponenten in der Vorstellung vorhanden sein sollten, lernen wir in dieser Trainingseinheit.

Während des Trainings besteht die Möglichkeit, über Online-Chat mit dem Referenten Kontakt aufzunehmen und Fragen zu stellen. Im Anschluss an das Training können Sie selbst mit sich in Klausur gehen und Ihre eigenen Unternehmensvorstellungen erarbeiten. Per Skype-Chat können wir anschließend gemeinsam Ihre Ergebnisse „besprechen“ und ggf. korrigieren.

Termin: wird im Infoabend mit den Interessenten besprochen

Uhrzeit:

Kosten: EUR 29,90 zzgl. MWSt



### **3. Weg: Üben und Einprägen! Workshop in Kleingruppen (max. 4 Teilnehmer)**

In diesem Trainingssegment haben Sie die Möglichkeit, Ihre Ergebnisse aus den ersten beiden Teilen in Kleingruppen zu präsentieren. Sie erhalten live Feedback vom Trainer und von anderen Teilnehmern.

Die Teilnahme an dem Workshop bringt natürlich nur dann Sinn, wenn Sie die vorhergehenden Trainingseinheiten (oder zumindest eine davon) besucht haben.

Termin: wird im Infoabend mit den Interessenten besprochen

Uhrzeit:

Kosten: EUR 59,90 zzgl. MWSt

### **4. Weg: Die Außenwirkung / Das „Schaufenster“ meines Unternehmens**

Ganz gleich, auf welche Weise Sie Ihr Unternehmen Ihrem potentiellen Kunden präsentieren, ob mit einem Laden mit Schaufenster, im Internet, über Zeitungsinserte usw., und ganz gleich, auf welchem Weg ein Kunde auf Sie zukommt, persönlich, per E-Mail, per Telefon oder auf dem Postweg:

Ihr Unternehmen sollte immer den Eindruck eines professionellen gut organisierten und strukturierten Unternehmens vermitteln.

Was dabei zu beachten ist, und welche Fettnäpfchen man dabei besser vermeiden sollte, lernen wir in diesem Trainingssegment.

Während des Trainings besteht die Möglichkeit, über Online-Chat mit dem Referenten Kontakt aufzunehmen und Fragen zu stellen. Für Fragen, die während der Umsetzung auftreten, steht Ihnen der Trainer wie üblich per Skype-Chat zur Verfügung.

Termin: wird im Infoabend mit den Interessenten besprochen

Uhrzeit:

Kosten: EUR 29,90 zzgl. MWSt



## 5. Weg: Angebote wirkungsvoll und zielgruppenspezifisch erstellen

Ob sich eine Kunde für Ihr Unternehmen und Ihr Produkt entscheidet, hängt von vielen Faktoren im Laufe des Vertriebszyklus ab. Einer davon ist das Angebot. Der Kunde sollte den Eindruck haben, dass das Angebot auf ihn zugeschnitten ist, und sein Anliegen verstanden wurde.

Wie ein Angebot aussehen muss, damit es auch beim Kunden „ankommt“, und was man besser vermeiden sollte, lernen wir in diesem Abschnitt. Im Anschluss an das Training können Sie selbst Ihr eigenes Muster-Angebot erarbeiten. Per Skype-Chat können wir anschließend gemeinsam Ihre Ergebnisse „besprechen“ und ggf. Anpassungen vornehmen.

Termin: wird im Infoabend mit den Interessenten besprochen

Uhrzeit:

Kosten: EUR 29,90 zzgl. MWSt

## 6. Weg: Der Vertriebsprozess

Vom ersten Kundenkontakt bis hin zum Vertragsabschluss ist meist ein langer und steiniger Weg. Der Erfolg jedes einzelnen Schrittes bestimmt darüber, ob der Kunde bereit ist, den nächsten Schritt mit uns weiter zu gehen.

Was bei den einzelnen Schritten zu beachten ist, lernen wir in diesem Abschnitt.

Während des Trainings besteht die Möglichkeit, über Online-Chat mit dem Referenten Kontakt aufzunehmen und Fragen zu stellen.

Für Fragen, die während der Umsetzung auftreten, steht Ihnen der Trainer wie üblich per Skype-Chat zur Verfügung.

Termin: wird im Infoabend mit den Interessenten besprochen

Uhrzeit:

Kosten: EUR 29,90 zzgl. MWSt



## 7. Weg: Kundentermine zielgerichtet vorbereiten und durchführen

Wer das Gespräch führt, bestimmt die Richtung. Doch wie macht man das? Wie führe ich ein Meeting zielgerichtet dahin wo ich es haben möchte? Wo sind die strategisch guten Sitzplätze? Welche Fragen kann ich stellen und welche sollte man lieber bleiben lassen? Usw. Dies sind u. a. Themen in diesem Teil

Termin: wird im Infoabend mit den Interessenten besprochen

Uhrzeit:

Kosten: EUR 29,90 zzgl. MWSt

**Teilnahme an der gesamten Veranstaltungsreihe: EUR 199,00 zzgl. MWSt**

Voraussetzung für die Teilnahme ist ein PC mit Internet-Anschluss sowie eine Soundkarte mit angeschlossenem Lautsprecher und Mikrofon, oder alternativ ein Headset. Die Kosten für die Internetgebühren müssen von jedem Teilnehmer selbst getragen werden.

Die Seminare sind generell im Voraus zahlbar. Die Rechnungsstellung erfolgt nach der verbindlichen Anmeldung, der Zahlungseingang sollte spätestens 3 Tage vor Beginn des jeweils gebuchten Seminars sein. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir die Zugangsdaten nur nach erfolgtem Zahlungseingang versenden.

Die Unterstützung durch den Trainer per Skype-Chat nach der Veranstaltung beschränkt auf einen Zeitraum von 2 Wochen nach Ende des jeweiligen Abschnittes und ist auf max. 3 Anfragen beschränkt. Selbstverständlich sind wir gerne bereit, Ihnen auch im weiteren Verlauf der Umsetzung telefonisch oder persönlich vor Ort zur Verfügung stehen. Fragen Sie uns! Unsere Dienstleistungen sind nicht so teuer, als viele denken.

Ergänzend gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen wie unter [www.hubertbaumann.com/AGB](http://www.hubertbaumann.com/AGB) veröffentlicht