

Heizen Sie Ihren Umsatz an durch Seminare, die Ihre Kompetenz belegen

Seminare als Akquisitions-Instrument nutzen

Einer der Hauptfehler im Kampf um Marktanteile ist, wir fokussieren uns auf den Verkauf, statt auf den Aufbau von Beziehungen! - Am Ende machen wir den Kunden "heiß", aber der kauft bei Ihrem Mitbewerber. Seminare sind eines der effektivsten Mittel, um das Vertrauen und den Respekt Ihrer Interessenten und Ziel-Kunden zu gewinnen.

Einer der wichtigsten Faktoren, um Neukunden, die noch nie bei Ihnen gekauft haben das erste Mal dazu zu bringen, bei Ihnen zu kaufen ist Vertrauen.

Und einer der mächtigsten Wege, um **Vertrauen und Respekt** aufzubauen ist es, ein fachspezifisches Seminar (und wenn auch nur für 60 oder 90 Minuten) für **potentielle Neukunden** durchzuführen.

Wenn Sie dort wertvolle Informationen vermitteln, die Ihren Interessenten helfen, deren Ziele leichter zu erreichen, dann haben Sie das Fundament zu einer Beziehung aus Vertrauen und Respekt gelegt, auf der Sie mittels sanfter Einflussnahme dann Ihre Angebote verkaufen können.

Ein paar Tipps zur Einladung

Machen Sie Ihre Hausaufgaben!

Recherchieren Sie bevor Sie Ihre Kunden einladen, welche größten Probleme, Herausforderungen, Rahmenbedingungen, Trends sie momentan haben und erleben.

Nur wenn Sie die Welt Ihrer Zielkunden exakt kennen, können Sie auch deren genauen Kaufmotive und emotionalen Wünsche und Bedürfnisse treffen.

Analysieren Sie in den Suchmaschinen, welche genauen Begriffe am häufigsten gesucht werden. Recherchieren Sie in Branchen-spezifischen Blogs, Foren bei Amazon, in Artikelarchiven etc.. welche Themen, Headlines, Begriffe momentan am Heißesten sind.

Dann texten Sie Ihre Einladung und die Themen exakt nach diesen Argumenten, Worten und Headlines.

Zur Vorbereitung:

Telefonieren Sie mit ein paar potentiellen Teilnehmern und fragen Sie nach deren aktuellen Herausforderungen und Projekten. Woran arbeiten sie, wofür suchen Sie Lösungen?

Suchen Sie einen Seminarort, der Ihre Teilnehmer beeindruckt. Checken Sie vorher, dass jeder Teilnehmer genug Platz hat (Das Marriott z.B. klickt seine Stühle zu Stuhlreihen, die so eng sind, dass sich viele Teilnehmer unwohl fühlen.) gut sehen kann (setzen Sie sich auf jeden Platz, ist die Präsentationsfläche gut einsehbar)

Sehr professionell machen sich ausziehbare Aufsteller, die individuell bedruckbar, mit Ihrer wichtigsten Nutzenaussage und Ihrer USP vorne neben Ihnen eine stete Botschaft ins Unterbewusstsein der Zuhörer sendet.

Zur Durchführung:

Denken Sie daran, es gibt nur eine Chance für den ersten Eindruck, darum beginnen Sie pünktlich, haben Sie professionelles Equipment und Handouts dabei und Ihre Einleitung perfekt gelernt.

Allerdings kennen Sie vielleicht auch den Satz:

„Der letzte Eindruck bleibt!“

Darum planen Sie schon vor Beginn eines Seminars, mit welchem überzeugenden Angebot Sie Ihre Zuhörer zum Abschied beeindrucken wollen, damit sie positiv über Sie denken und reden.

- **Zur Kleidung:** Kleiden Sie sich mindestens 10% besser als Ihre Zuhörer. Kleider machen Leute!

Wenn Sie mit PowerPoint arbeiten (was ich absolut empfehle, da Ihre Gedanken dann leichter fließen), dann bitte keine reinen Text-Charts, sondern viele Bilder und große, sprechende Headlines!

Planen Sie eine Imbiss-Pause ein. Es gibt nichts Verbindenderes, als gemeinsam Fingerfood zu essen oder eine Suppe zu genießen. Dabei lässt sich leicht Fachsimpeln und über konkrete Vorhaben und Projekte sprechen.

In der Pause ist es Zeit, ein Bestellformular für ein konkretes Angebot auf die Stühle legen zu lassen.

Gut ist es, jede Veranstaltung aufzunehmen. Einmal, um sich selbst zu korrigieren, zum anderen als Giveaway nach dem Seminar.

Besorgen Sie sich ein gutes drahtloses Mikro, am Besten von Sennheiser, ein Notebook zum Aufnehmen und mit Audacity (kostenlose Software) können Sie die Aufnahme dann nachbearbeiten.

Mit einem CD-Cover-Programm erstellen Sie professionell aussehende Cover, ggf. noch eine DVD-Box mit einsteckbarem Cover in der Klarsichthülle und Sie haben einen mehr als professionellen Auftritt.

Genial! Solch ein Giveaway ist auch ein guter Grund, um die Adresse und Kontaktdaten auf vorbereiteten Kärtchen zu erfassen, damit Sie diese dann eben nachschicken können.

FollowUp:

- Kein Seminar ohne telefonisches Follow-Up. Wenn Sie Ihre Seminare, Messen, Vorträge und Veranstaltungen nicht telefonisch nachbearbeiten, verlieren Sie mindestens 50 % des Umsatzes, den Sie machen könnten!

Wenn Sie Ihr Seminar nicht telefonisch nachverfolgen wollen oder können, dann machen Sie mindestens ein schriftliches Follow-Up. Entweder per Fax, Brief oder Email. Am besten alles genannte in einem Konzert sinnvoll und sympathisch aufeinander abgestimmt.

Das persönliche Telefonat ist natürlich Top. Hier können Sie die persönliche Beziehung stärken und ggf. Reibungsverluste minimieren oder Fehler in Ihrer Strategie erkennen. Außerdem ist hier die Chance am Größten, den Interessenten zu einem Kunden zu wandeln.

So, das war's für heute. - Viel Spaß bei der Umsetzung!



Dirk-Michael Lambert, LAMBERT-AKADEMIE GmbH