

Seminar

NET(z)werkstatt - Kundengewinnung in turbulenten Zeiten



mit

Prof. Dr.
Manfred Bornmann

und

Steffen Klaus

Individuelle
Anleitungen

Strategien für
Ihren Erfolg

Praktische Übungen

Sofort umsetzbar

Professioneller
Workshop

Direkt aus
der Praxis

Lernen von
den Besten

*Erweitern Sie
Ihr Netzwerk!*

EINFÜHRUNG

*„Wer dich kennt ist entscheidend,
nicht was du weißt oder kannst!“*

Haben Sie sich schon einmal gewundert, dass ein Mitbewerber einen wichtigen Auftrag erhalten hat, obwohl sie vielmehr zu bieten haben? Viele Unternehmen verfügen über gute Produkte oder bieten tolle Dienstleistungen, doch keiner kennt diese, weil sie schlecht vernetzt sind. Heute sind Bekanntheitsgrad, oder Empfehlungen entscheidender als die Leistungen. Stellen Sie sich daher immer wieder die Frage: **Wer kennt Sie?**

*„Sie können der Beste sein, wenn
es keiner weiß, werden Sie
untergehen!“*

Trendforscher sind sich einig, die Zukunftsgesellschaft ist eine „Networking Society“. Bereits jetzt werden in den USA 70 Prozent aller Stellen über Empfehlungen vergeben. Dieser Trend setzt sich zunehmend auch in Deutschland durch. Gleiches gilt um so mehr für Selbstständige oder Freiberufler: Aufträge werden zunehmend über Beziehungsnetzwerke erteilt. Das Akquirieren neuer Kunden oder Aufträge entwickelt sich heute immer mehr zu einer großen Herausforderung und führt oft nicht zu dem gewünschten Erfolg. Die Kaltakquise wird nahezu verpönt. Der moderne Kunden von heute will eben nichts verkauft bekommen, er will kaufen. Und Networking hat eben nichts mit Verkaufen zu tun. Deshalb haben Prof. Dr. Manfred Bornmann und Steffen Klaus ein Seminar kreiert, um Ihnen die richtigen Antworten und Strategien für erfolgreiches Networking in die Hand zu geben. Mit praxiserprobten Tipps bekommen Sie für Ihren persönlichen Erfolg sofort umsetzbares Wissen aus erster Hand.

Mehr Kunden und Aufträge durch Netzwerkkompetenz

Jeder Mensch ist mit jedem anderen bekannt, zumindest über sechs Ecken, behauptete einst der Soziologe und Harvard-Professor Stanley Milgram in den 1960er Jahren. Das diese These stimmt, bestätigen zahlreiche Experimente und Studien aus den letzten Jahren. Ein fast unbegrenztes Potenzial, was auch Ihnen hilft in der eigenen Sache voranzukommen. Doch wie können Sie darauf zugreifen?

*„Das Ganze ist mehr als die
Summe seiner Teile“*

Das wusste auch schon der Philosoph Aristoteles. Ob Politik, Wirtschaft oder Gesellschaft – Netzwerke, ziehen sich durch alle Lebensbereiche. Die Art des Netzwerkens hat sich allerdings mit der Entwicklung des Internets stark verändert. Schon heute gilt das 21. Jahrhundert als das Zeitalter der Vernetzung im Netz.



Machen auch Sie das Jahr 2009 zu Ihrem persönlichen Erfolgsjahr!

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie aus Vitamin B das potenzierte und potentere Vitamin B² machen. Wie Sie mit den richtigen Leuten ins Gespräch kommen und mit ihnen anbandeln. Da wo herkömmliches Visitenkarten austauschen aufhört, setzt dieser Kurs erst an. Gehen Sie mit den Referenten auf eine Reise ins Zeitalter der Vernetzung und nutzen Sie das Know-how zum Aufbau Ihrer Beziehungen für gemeinsamen Erfolg, wertvolle Kooperationen und Synergieeffekte, um für den zukünftigen Markt gerüstet zu sein.

Lernen Sie von den Besten und werden auch Sie ein Netzwerk-Profi. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Ihre Referenten

Prof. Dr. Manfred Bornmann

Steffen Klaus



SEMINARINHALT (Auszug)

Wie Sie es schaffen:

- Ihr Netzwerkpotenzial zu erkennen und für sich zu nutzen
- das Internet für Ihren erfolgreichen Netzwerkausbau zu nutzen
- sich zu einem Kontaktmagnet für Kooperationen, Synergien, Kunden, Aufträge ... zu entwickeln
- zukünftig noch mehr Zeit bei der Beziehungspflege zu sparen
- sich zu einem ernst zu nehmenden Experten zu etablieren
- sich einen guten Ruf im Internet zu schaffen
- sich und Ihr Unternehmen vor Online-Diffamierungen zu schützen
- sich und Ihr Unternehmen professionell und kompetent im Web darzustellen
- noch komfortabler mit Ihren Kunden zu kommunizieren
- eine erfolgreiche Kontakthanbahnung zu gestalten
- eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung aufzubauen und zu halten
- neue Geschäftsfelder für sich zu entdecken
- sich zu einer Marke zu entwickeln
- sich erfolgreiche Synergien aufzubauen
- immer mehr Empfehlungen zu erhalten
- das Internet für den optimalen Ausbau Ihres Vertriebes zu nutzen
- von den Besten zu profitieren

Weitere Inhalte

- Die 10 goldenen Netzwerkstrategien für Ihren persönlichen Erfolg
- Warum Google Ihr größter Konkurrent ist
- Welche Bedeutung Netzwerke zukünftig haben werden
- Welchen Nutzen Ihnen Business Plattformen bieten
- Welche wichtige Bedeutung Ihre Kontakte im 2. Grad haben und wie Sie diese für sich nutzen können

ZIELE

- Sie lernen die wichtigsten Strategien für effektives und vor allem effizientes Networking einzusetzen
- Mit diesem Wissen werden Sie mehr Kunden, Aufträge und Aufmerksamkeit erhalten
- Sie erlangen Netzwerk- und Sozialkompetenz
- Optimales Zeitmanagement beim Pflegen von Beziehungen
- Sie zeigen sich professionell und kompetent im Web
- Sie lernen, von den Besten zu profitieren

ZIELGRUPPE

- Selbstständige, Freiberufler, Geschäftsführer, Unternehmer, Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter

METHODIK

Die Referenten bieten eine optimale Kombination aus Vorträgen, Fallbeispielen, Erfahrungsberichten, Fragerunden und Diskussion, um das Wissen zu vermitteln. Die Lehreinheiten werden auf die Bedürfnisse der Teilnehmer zugeschnitten.

- Seminar: 2 Stunden
- Praktische Übungen: 2 Stunden

KONDITIONEN

85,00 EUR p. P. (inkl. MwSt.)

TERMINE

17.04.2009 Dresden
30.04.2009 Kassel
08.05.2009 Berlin

BERATUNG & BUCHUNG

 **+49-3583-791870**

per E-Mail: buchung@suxess24.com

SEMINARLEITER & TRAINER

Prof. Dr. Manfred Bornmann

- Geschäftsführender Gesellschafter der Gesellschaft für Marketing und Personalvermittlung mbH
- Fachlicher Leiter des BeraterNetz Freie Berufe
- Projektmanager der GründerAkademie
- Projektmanager des Karriereservice der Hochschule Zittau/Görlitz
- Honorarprofessor für Unternehmensgründung und Unternehmensführung an der Hochschule Zittau/Görlitz



Steffen Klaus

- Speaker & Network Expert
- CEO von suXess24
- Autor für den Businessletter „Modernes Networking“
- Experte bei brainGuide® und experto.de

