

SEMINAR – KUNDENGEWINNUNG FÜR KÜNSTLER UND KREATIVE

Ausgangssituation	<p>Bei dem Wort Akquise, Vertrieb oder Kundengewinnung werden die meisten Gründer, Jungunternehmer und häufig sogar gestandene Unternehmer blass. Sie empfinden das Verkaufen ihrer eigenen Ideen, Konzepte und Produkte als aufdringlich, anbiedernd oder sogar als unehrenhaft. Hinzu kommt die Angst vor Zurückweisung im Verkaufsprozess. Da obendrein viele nicht wissen, wie sie sinnvoll und effektiv vorgehen sollen, lässt man diese ungeliebte Tätigkeit sicherheitshalber gleich bleiben.</p> <p>Nur ohne die aktive Gewinnung von Kunden kann kein Unternehmen überleben.</p> <p>Bei den Vertretern der Kultur- und Kreativwirtschaft erschweren das eigene Selbstverständnis und mangelnde Vorkenntnis den aktiven Umgang mit dem Verkauf ihrer Dienstleistungen und Produkte.</p>	
Ziel	Ziel ist es, die Scheu vor dem Thema Vertrieb abzulegen und mit den erlernten Instrumenten eine kontinuierliche Kundengewinnung und –pflege zu betreiben.	
Zielgruppe	Künstler, Musiker, Architekten, Grafiker, Texter, Schmuckdesigner, Fotografen – einfach alle diejenigen, die sich der Kultur- und Kreativwirtschaft zugehörig fühlen.	
Nutzen des Seminars	Künstler und Kreative bekommen Werkzeuge für eine effektive und dauerhafte Kundengewinnung an die Hand, um damit ihre wirtschaftliche Situation nachhaltig zu verbessern und langfristig zu sichern (inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat).	
Seminar Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vorurteile gegenüber dem Vertrieb und Marketing abbauen und durch geeignete Vorgehensweisen ersetzen. ▪ Was muss ich über mein Produkt und dessen Marketing wissen, bevor ich erfolgreich verkaufen kann? ▪ Was sind gute Werkzeuge für die Kundengewinnung und woran merke ich, dass ich den Interessenten schon fast als Kunden gewonnen habe? ▪ Gibt es „schlaue Vorgehensweisen“, die ich auch bei geringem Budget anwenden kann? ▪ Wo finde ich Unterstützung in meinem professionellen/künstlerischen Umfeld/Netzwerk? ▪ Wie organisiere ich mich selbst? 	
Methoden	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vortrag ▪ Einzel- und Gruppenarbeit ▪ Diskussionen ▪ Leitfaden 	
Dauer	1 Tag, ca. von 09:00 – 18:00	
Termine	19.09.2015	
Ort	Ostpol° Gründercampus, 63065 Offenbach, Hermann-Steinhäuser-Str. 43-47	
Kosten	149,- € zzgl. MwSt./pro Teilnehmer	
Teilnehmerzahl	max. 15 Teilnehmer	
Referent	<p>Dr. Bettina Broxtermann Kunst- und Unternehmensberatung</p> <p>www.dr-broxtermann.de bettina@dr-broxtermann.de 069 968 658 46 0163 2932688</p>	<p>Andreas Kreikle SellingPoint Consult</p> <p>www.sellingpoint-consult.de kontakt@sellingpoint-consult.de 06074 2111 353 0151 223 223 85</p>
Anmeldungen	Bitte direkt an die Referenten per Mail für die jeweiligen Termine	