

Faszinierend verknüpfte Welten der Akquisition

Die besten Strategien und Techniken analoger und
digitaler Neukundengewinnung

2 Welten

2 Trainer

ergibt den faszinierendsten und besten Erfolgsworkshop
mit einem Feuerwerk an neuen Möglichkeiten zur
Neukundengewinnung

Seminarinhalte:

- **Der analoge Start**
 - Die Bedeutung der Akquisition
 - Körpersprache und Mindsetting
 - Die besten Strategien der Kaltakquise als Krönung der analogen Akquisition
- **Die Welt der erfolgreichen Online Akquise**
 - Einführung und Überblick
 - Bedeutung der Online Akquise und Online Kundengewinnung
 - Definition und Relevanz von Personal Branding und Online Marketing

- Grundlagen der Online Akquise
 - Was ist Online Akquise
 - Wichtige Kanäle und Plattformen (z.B. Social Media, E-Mail, SEO, PPC)
 - Unterschiedliche Strategien und Techniken zur Kundengewinnung online

- Aufbau einer starken Personal Brand
 - Definition und Bedeutung der Personal Brand
 - Wichtige Elemente einer starken Personal Brand (Authentizität, Konsistenz, Wertversprechen)
 - Strategien zur Positionierung und Differenzierung
 - Beispiele erfolgreicher Personal Brands

- Content-Marketing-Strategien
 - Die Rolle von Content im Online Marketing
 - Arten von Content (Blogs, Videos, Infografiken, Podcasts)
 - Content-Erstellung und -Planung
 - Content-Distribution und Promotion
 - SEO

- Social Media Marketing
 - Plattformen und ihre Besonderheiten (Facebook, LinkedIn, Instagram, X)
 - Strategien für effektives Social Media Marketing
 - Content-Planung und -Kalender
 - Engagement und Community-Building

- Interaktive Diskussion und Q&A
 - Fallstudien und Praxisbeispiele

- **Vom Lead zum Kunden – das analoge Finale zum Erlangen von Geschäftsabschlüssen aus analogen und digitalen Akquisitionstools**
 - Das erfolgreiche Erstkundengespräch
 - Genauer Gesprächsleitfaden „vom Erstkontakt zum Abschluss“
 - Die Telefonakquise
 - Telefonische Neukundenakquisition (eventuell aus Online-Leads)
 - Telefonische Bestandskundenakquisition
 - Erfolgreiches Empfehlungsmanagement
 - Die Arten der erfolgreichen Zielempfehlung
 - Das allgemeine Einholen von Empfehlungen

- **Die erfolgreiche Umsetzung – analog und digital**
 - Konkrete Fragen – Konkrete Antworten der beiden Erfolgstrainer

Termin:

26. September 2024

Zeit:

09:00 – 17:00 Uhr

Ort:

Wien

Investition:

€ 586,--

Die Investition versteht sich exklusive 20% MwSt., inklusive umfangreicher Seminarunterlagen, Pausen- und Mittagsverpflegung.

Die Erfolgstrainer:

- **Mag. Rudolf N. Portillo**, einer der erfolgreichsten Trainer Europas im Bereich analoger Verkauf (www.easy-learning.at)
- **Matthias Poczesniok**, Social-Media & Online-Marketing-Experte (www.socialbunnymarketing.com)