

Erfolgreiche Akquise für Trainer, Berater & Coaches

Professionelle Akquise fällt vielen Trainern, Coaches, Beratern und Bildungsunternehmen nicht leicht. Oft nicht einmal denen, die Vertriebstraining anbieten. Akquise – das heißt vor allem, sich selbst Klarheit über die eigene Positionierung und dem Markt Klarheit über hervorragende Angebote zu verschaffen. In diesem Seminar wird Ihnen der komplette Werkzeugkasten der auf dem Bildungsmarkt funktionierenden Vertriebsstrategien und Tools vermittelt. Außerdem wird gezeigt, wie man alle kommunikativen Möglichkeiten intelligent vernetzt.

Erleben Sie einen inspirierenden und aktivierenden Tag mit den folgenden drei Profi's.



Prof. Dr. Michael Bernecker

ist seit 20 Jahren als Trainer, Berater und Unternehmer in der Bildungs- und Beratungsbranche aktiv. Zudem ist er Autor mehrerer Bücher zum Thema Bildungsmarketing und Leiter des Deutschen Instituts für Marketing in Köln.



Marco Ripanti

ist Gründer der Bildungsgruppe in Weinheim und erfolgreicher Betreiber der größten Online-Marktplätze für Trainer und Berater. Darüber hinaus ist er seit 10 Jahren in der Weiterbildungsbranche tätig.



Thorsten Hahn

ist Experte im Bereich Training und Beratung für die Vertriebsseite in der Bankbranche. Außerdem ist er Gründer des BANKINGCLUB und ein überzeugter Netzwerker.

Termin in Frankfurt	Sa., 20. Mai 2006
Termin in Hamburg	Sa., 24. Juni 2006
Termin in München	Sa., 22. Juli 2006
Termin in Köln	Sa., 19. August 2006

Ihre Investition € 199,- zzgl. MwSt.

Im Seminarpreis sind umfangreiche Unterlagen, das Mittagessen und die Pausengetränke enthalten.

Aus dem Inhalt

- Marketing & Vertrieb für Trainer & Berater – Wie Sie mit Systematik und Struktur Ihr Marketing verbessern und somit Ihre Vertriebsleistung steigern
- Die neue Onlinewelt für Trainer & Berater – Kunden suchen und binden, Bekanntheitsgrad erlangen, steigern und festigen
- Networking mit (und ohne) Kolleginnen und Kollegen
- Akquisitionsstrategien für Trainer – Akquisitionswege, Organisation, Neukundenakquise leicht gemacht
- Aktives Empfehlungsmarketing

Sie erhalten

- Expertenwissen, Checklisten für den eigenen Alltag
- Eine Seminartasche voll mit Hilfreichen Informationen und Tools für Ihr Trainermarketing
- Interessanten Austausch mit Experten
- Networkingmöglichkeiten, d.h. 6 Monate Zugang zum Trainer Club & 1 Teilnahme an einem Training Club-Abend
- Ein Jahr kostenlosen Zugang zum Online-Campus
- Viele Ideen für mehr Erfolg!

Deutsches Institut für Marketing (DIM) - Prof. Dr. Michael Bernecker

Kieskaulerweg 71 - 51109 Köln - Tel. + 49 (0) 221 / 49 23-577 - Fax + 49 (0) 221 / 49 23-576 - www.Marketinginstitut.BIZ

Fax-Anmeldung zum Seminar **Erfolgreiche Akquise für Trainer, Berater & Coachs**

Organisatorische Hinweise

VERANSTALTER

Deutsches Institut für Marketing (DIM)

Prof. Dr. Michael Bernecker
Kieskaulerweg 71 · 51109 Köln
Telefon +49 (0) 221 / 49 23-577
Telefax +49 (0) 221 / 49 23-576
E-Mail: info@Marketinginstitut.BIZ
Internet: www.Marketinginstitut.BIZ

VERANSTALTUNGSORT

Sa., 20. Mai 2006 in Frankfurt

NH Frankfurt/Mörfelden
Hessenring 9
64546 Mörfelden/Walldorf

Sa., 24. Juni 2006 in Hamburg

Mercure Hotel Hamburg Airport Nord
Langenhorner Chaussee 183
22415 Hamburg

Sa., 22. Juli 2006 in München

Best Western Hotel München-Airport
Robert Koch Straße 10
85435 Erdingen

Sa., 19. August 2006 in Köln

Maritim Hotel Köln
Heumarkt 20
50667 Köln

HOTEL

Gerne übernehmen wir für Sie die Hotelreservierungen in unseren vergünstigten Partnerhotels. Bitte sprechen Sie uns an. Sie sparen Kosten und profitieren von unseren ausgehandelten Konditionen.

STORNOREGELUNG

Bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn ist eine Stornierung kostenfrei möglich. Bei einer Stornierung zwischen zwei und vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50 % des Veranstaltungspreises, danach 100 %. Selbstverständlich können Ersatzteilnehmer benannt werden.

Änderungen vorbehalten.

Ich/Wir nehme(n) an dem Seminar teil:

- Sa., 20. Mai 2006 - in Frankfurt
 Sa., 24. Juni 2006 - in Hamburg
 Sa., 22. Juli 2006 - in München
 Sa., 19. August 2006 - in Köln

Unternehmen _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

Mobil* _____

Email _____

Anzahl der Teilnehmer 1 2 3 mehr als 3

1 _____
Name, Vorname

Position/Abteilung _____

2 _____
Name, Vorname

Position/Abteilung _____

3 _____
Name, Vorname

Position/Abteilung _____

Ansprechpartner im Sekretariat* _____

Anmeldebestätigung bitte an (falls abweichend) _____

Rechnung bitte an (falls abweichend) _____

*Optionale Felder

Datum/Unterschrift/Firmenstempel _____

Die Partner für Ihren Erfolg!

DIM
Deutsches Institut für Marketing
www.Marketinginstitut.BIZ

