



Leistungskatalog

Guerrilla
Firmenseminare



Verkaufen auf Vorstandsebene

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie Kontakte zum Vorstand Ihres Kunden aufbauen, Ihr Geschäft ausbauen und dabei Spaß haben.



Inhalt

- Fünf Kriterien beim Umgang mit dem Vorstand
- Übung: Wie ist das Persönlichkeitsprofil eines Vorstandes
- Das Netzwerk und andere Mitspieler im Umfeld
- Ziele beim ersten Termin mit dem Vorstand
- Arbeit vor dem ersten Kontakt; Erstkontakt per Brief
- Entwerfen von Briefen, die den Vorstand neugierig machen
- Der erste Anruf – wie bekomme ich Aufmerksamkeit?
- Wie manage ich meine Chefs bei Vorstandsterminen?
- Auswertung

Zielgruppe

- Erfahrene Verkäufer und Verkaufsleiter. Alle Branchen.

Ziele

- Wertvoller Gesprächspartner bei den Vorständen Ihrer Kunden werden.
- Sicher im Umgang mit Vorständen und Direktoren
- Die Sprache der Entscheider sprechen und verstehen
- Umgang mit dem Vorstandssekretariat
- Mehr Verkaufserfolge durch Arbeit mit der Entscheidungsebene

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Professionell Verhandeln

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie in schwierigen Verhandlungen bessere Ergebnisse erzielen und Spaß dabei haben.



Inhalt

- Was ist Verhandeln?
- Verhandeln im In- und Ausland
- Gleichgewicht der Kräfte
- Wie kommen Sie aus einer Sackgasse heraus?
- Warum verhandeln, wenn der Preis stimmt?
- Verhandeln in Teams und Einzelverhandlungen (mit Übung)
- Unterschiedliche Verhandlungstaktiken
- Wie wehren Sie sich gegen unfaire Verhandlungstechniken?
- Wie erreichen Sie eine hohe Zufriedenheit bei Ihrem Verhandlungspartner?

Zielgruppe

- Alle, die im Arbeitsalltag oder privat verhandeln
- Geeignet für Außendienst, Management und Ingenieure. In allen Branchen

Ziele

- Sie werden sicherer im Umgang mit Ihren Verhandlungspartnern
- Sie können leichter bessere Ergebnisse beim Verhandeln erzielen
- Sie werden Spaß beim Verhandeln haben

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Präsentationstraining

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie vor Publikum Ihre Firma präsentieren, sicher wirken und dabei auch noch Spaß haben.



Inhalt

- Merkmale einer guten Präsentation
- Richtiger Einsatz von Hilfsmitteln in Vorträgen, Reden und Präsentationen
- Bis zu vier Videopräsentationen pro Teilnehmer
- Negatives positiv ausdrücken
- 10 Einleitungen für einen Vortrag
- Wie baut man einen Stichwortzettel auf?
- Wie „wecke“ ich meine Zuhörer— Gestik, Pausen und Blickkontakt
- Tipps und Tricks gegen Lampenfieber aus der Praxis
- Jeder Teilnehmer bekommt Feedback über Verbesserungen in 12 Bereichen

Zielgruppe

- Alle, die vor Gruppen (klein wie groß) präsentieren oder Vorträge halten
- Geschäftsleitung, Verkauf, Service und Support. Alle Branchen.

Ziele

- Sie entwickeln einen lockeren und persönlichen Vortragsstil.
- Sie werden danach die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer leichter gewinnen
- Schnellere Vorbereitung von Vorträgen
- Sie wirken sicher und professionell auf Ihr Publikum
- Sicherer Umgang mit Lampenfieber

Dauer

- 1 Tag oder 2 Tage

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Optimaler Messeauftritt

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, um die richtigen Besucher auf Ihren Stand zu bringen und auf der Messe auch noch Spaß haben.



Inhalt

- 14 Wege, damit sich eine Messe bezahlt macht
- Welches sind die richtigen Messen für Sie?
- Wie bekommen Sie Einkäufer auf Ihren Stand?
- Wie Ihr Messestand Besucher anlockt und Sie schnell zu Kontakten kommen
- Wie wählen Sie Ihre Standbesetzung aus
- Wie Sie Ihre Mitarbeiter optimal trainieren
- 10 Dinge, die Messebesucher stören
- Der richtige Umgang mit Messebesuchern
- 7 Wege, um auch auf langen Messen voller Energie zu bleiben

Zielgruppe

- Alle, die Standdienst auf Ihrem Messestand haben.
- Basistraining vor einer Messe oder Ausstellung. Geeignet für alle Branchen.

Ziele

- Maximaler Erfolg aus Ihrer Messeinvestition
- Welche Dinge auf einer Messe wirklich zählen
- Wie Sie sich und Ihr Standpersonal optimal vorbereiten und
- Ihre Mitarbeiter sich schon auf die nächste Messe freuen werden
- So viele Anfragen wie möglich generieren

Dauer

- 1/2 Tag oder 1 Tag (inklusive der Moderation Ihres Messebriefings)

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Open Space

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie im Team Veränderungen im Unternehmen erarbeiten, Ergebnisse erzielen und Spaß dabei haben.



Inhalt

- Was ist Open Space Technology?
- Regeln von Open Space
- Gemeinsames Erstellen der Konferenzagenda
- Bearbeiten von Aufgaben und Problemstellungen in Gruppen
- Kreatives Erarbeiten von Lösungsvorschlägen und Ideen in Kleingruppen
- Erstellung der Dokumentation (Protokolle) während der Konferenz
- Zusammenfassung der Ergebnisse
- Aktionsplan

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter in einem Unternehmen (5 bis 1.000 Mitarbeiter)
- Geeignet für alle Branchen

Ziele

- Motivation und Engagement des Teams wird erhöht
- Komplexe und/oder kontroverse Themen werden durch die Mitarbeiter bearbeitet und
- Lösungsvorschläge für das Management erstellt.
- Schnelle Veränderungen in Unternehmen können erreicht werden

Dauer

- 1 Tag oder 2 oder 3 Tage

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Guerrilla Verkauf

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie mehr Umsatz erzielen, die Kundenbindung erhöhen und dabei Spaß haben.



Inhalt

- Alle Grundlagen— vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Unkonventionelle Methoden aus vielen Branchen für mehr Verkaufserfolg
- Der Beruf des Verkäufers — ein Überblick
- Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb
- Wie bearbeite ich einen Markt? — Gebietsplanung
- Wie gewinne ich Kunden— mit Brief, Telefon und Erstbesuch?
- Dis-Qualifizierung von Projekten
- Psychologie im Verkauf
- Einwandbehandlung und Abschlusstechniken
- Nach dem Kauf: Aufbau einer aktiven Kundenreferenz
- Umgang mit Preiseinwänden

Zielgruppe

- Alle, die im Außendienst verkaufen. Alle Branchen.
- Basistraining für Neueinsteiger. Als Auffrischung für Veteranen geeignet.

Ziele

- Professionelle Einwandbehandlung
- Preisverhandlungen machen wieder mehr Spaß
- Sicher werden bei der Frage nach dem Auftrag

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Forecast

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie durch visuelles Darstellen aller Verkaufsprojekte schneller zum Abschluss kommen.



Inhalt

- Visualisierung des Verkaufsprozesses
- Kriterien für jedes Verkaufsprojekt werden gemeinsam erarbeitet
- Optischer Eindruck über die Aktivitäten, Stärken und Schwächen des Verkäufers
- Aufstellung aller Projekte im IMS-Board
- Festlegen von Strategien für den Verkaufserfolg und notwendige Aktionspläne.
- Umsatzvorhersage für die kommenden Monate
- Warum Verkäufer in ein „Umsatzloch“ fallen und wie man es verhindern kann.
- Die Taktik des „Nächsten Schrittes“ wird erläutert
- Optische Kontrolle, ob der Vertrieb ausreichend akquiriert
- Systematische Betreuung von Interessenten

Zielgruppe

- Für Außendienstler, die über mehrere Besuche einen Verkauf vorbereiten
- Geschäftsleitung und Management mit Interesse am Verkauf.
- Alle Branchen.

Ziele

- Die Verkaufsaktivitäten der Mitarbeiter werden zunehmen
- Die Verkaufsm Meetings werden kürzer und effizienter
- Produktiveres Zeit- und Verkaufsmanagement
- Die Umsatzplanung aus den Verkaufsprojekten wird sehr genau

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Akquise per Telefon

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie mit dem Telefon regelmäßig und aktiv Termine vereinbaren und dabei Spaß haben.



Inhalt

- Wie komme ich mit dem Telefon zu Interessenten?
- Unkonventionelle Methoden, mehr Termine zu vereinbaren
- Einwandbehandlung am Telefon
- Regelmäßige Akquisition als Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Telefonate zum Erlernen der Methode im Workshop
- 11 mögliche Ziele eines Anrufs
- Entwickeln von Verkaufskampagnen (Brief und Anruf)
- Anpassung der Techniken an das eigene Produkt oder Dienstleistung
- Für jeden Teilnehmer 4 Wochen telefonische Nachbetreuung inklusive!

Zielgruppe

- Für den Außendienstmitarbeiter, der eigene Termine vereinbart
- Innendienst, der Termine für den Vertrieb vereinbart. Alle Branchen.

Ziele

- Mit Spaß mehr Termine am Telefon
- Die Einwände Ihrer Interessenten im voraus kennen und entkräften können.
- Die Teilnehmer berichten von 30% bis 80% mehr Terminen nach dem Workshop
- Besserer Umgang mit der Rezeption und dem Sekretariat beim Kaltanruf

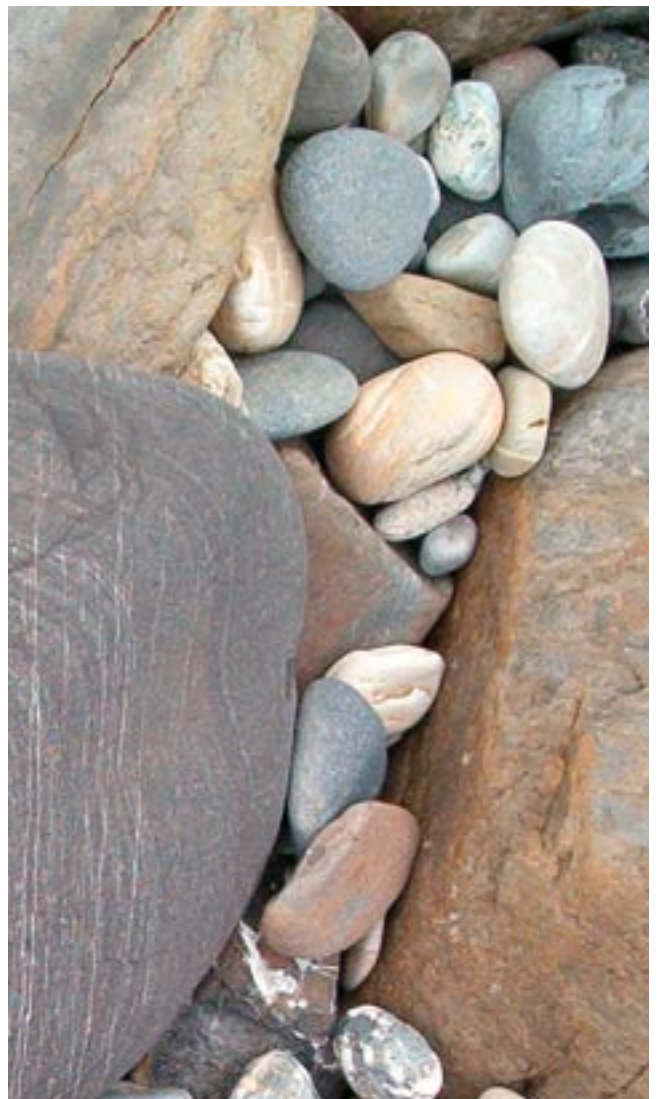
Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla
öffentliche Seminare



Guerrilla öffentliches Seminar

Telefon Verkauf

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie mit dem Telefon regelmäßig und aktiv Termine vereinbaren und dabei Spaß haben.



Inhalt

- Wie komme ich mit dem Telefon zu Interessenten?
- Unkonventionelle Methoden, mehr Termine zu vereinbaren
- Einwandbehandlung am Telefon
- Regelmäßige Akquisition als Schlüssel zum Verkaufserfolg
- 11 mögliche Ziele eines Anrufs
- Entwickeln von Verkaufskampagnen (Brief und Anruf)
- Anpassung der Techniken an das eigene Produkt oder Dienstleistung
- Für jeden Teilnehmer 4 Wochen telefonische Nachbetreuung inklusive!

Zielgruppe

- Für den Außendienstmitarbeiter, der eigene Termine vereinbart.
- Innendienst, der Termine für den Vertrieb vereinbart. Alle Branchen.

Ziele

- Mit Spaß mehr Termine am Telefon
- Die Einwände Ihrer Interessenten im voraus kennen und entkräften können
- Die Teilnehmer berichten von 30% bis 80% mehr Terminen nach dem Workshop
- Besserer Umgang mit der Rezeption und dem Sekretariat beim Kaltanruf

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla öffentliches Seminar

Kundendienst

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie ihren Kunden angenehm überraschen können, aktiv Termine vereinbaren und dabei Spaß haben.



Inhalt

-

Zielgruppe

-

Ziele

-

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla öffentliches Seminar

Guerrilla Marketing

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie effektives Marketing planen, anwenden und damit Ihren Umsatz erhöhen.



Inhalt

- Die unterschiedlichen Marketingmethoden
- Die einzigen drei Wege eine Firma wachsen zu lassen
- Die 13 wichtigsten Marketing-Geheimnisse
- 100 Marketing-Methoden (über 50 kosten kein Geld)
- Vor- und Nachteile der verschiedenen Werbemethoden
- Von Briefpapier bis Fernsehwerbung — was macht Sinn?
- Einsatz von elektronischen Medien: Internet, Email und Co.
- Durchführen einer Marketing-Kampagne
- Warum kaufen Kunden? — Psychologie des Konsums

Zielgruppe

- Alle Inhaber, Selbständige oder Manager die ein Unternehmen betreiben.
- Basistraining für Nicht-Marketing-Spezialisten.
- Geeignet für alle Branchen.
- Speziell für Klein- und Mittelbetriebe

Ziele

- Erstellen Ihres eigenen Marketingplanes
- Marketingmethoden kennenlernen, die Sie in Ihrem Unternehmen nutzen können.
- Wie man die Kundenzufriedenheit steigert
- Wie Sie Ihren Kundenstamm ausbauen können
- Die Kundenbindung und die Empfehlungen von Kunden erhöhen

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla öffentliches Seminar

Guerrilla Investment

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, ...und Spaß haben.



Inhalt

-

Zielgruppe

-

Ziele

-

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Marketingberatung



Guerrilla Marketingberatung

Guerrilla Marketing & Kreativität

mit Michél Keller und Anthony-James Owen. Entwickeln von kreativen Guerrilla Marketingkonzepten.



Situation

„Wenn ich nur kreativer wäre. Mein Marketing ist so langweilig und bieder“. - Wer kennt nicht den eigenen Stoßseufzer und den Wunsch selber kreative Marketingideen für sein eigenes Unternehmen umzusetzen?

Steckt im Guerrilla Marketing - mehr Aufmerksamkeit beim Interessenten mit wenig Geld - die Lösung? Und wenn ja, wie kann ich das ohne eine teure Agentur? Und wenn Vorschläge aus einer Agentur kommen, wie kann ich die richtige Idee für mich finden?

Das Entdecken der eigenen kreativen Seite und das Erlernen der Guerrilla Marketing Prinzipien ist der Fokus dieses einen Workshoptages. Als Teilnehmer erleben Sie nicht nur, wo Sie und Ihr Marketing stehen, sondern Sie helfen sich und den anderen Teilnehmern, neue Konzepte für ein besseres Marketing zu entwerfen.

Ein Tag mit der richtigen Mischung aus Arbeit, Spaß und ein wenig wie im Urlaub sein!

Inhalt

- Wo steckt meine Kreativität und wie setze ich sie jetzt schon ein?
- Wie kann ich Guerrilla Marketing für mein Unternehmen nutzen?
- Lernen, wie man seine Kreativität im Marketing einsetzen kann
- Bewährte und neue Wege für mehr Kreativität in mir
- Testen des eigenen Marketingkonzepts
- Entwickeln von neuen Kampagnen - Brainstorming
- Entwickeln eines Aktionsplans für die Umsetzung

Zielgruppe

- Für alle Branchen, die nicht aus dem Marketingbereich kommen.
- Jeder braucht sein kreatives Potential, gepaart mit Leichtigkeit und Freude, um im Business erfolgreich zu sein.
- Wer mit Leichtigkeit kompetent wirkt, wirkt.

Ziele

- Erkennen, ob man kreativ ist und arbeitet
- Neue Ideen für das eigene Marketing entwickeln
- Neues Handwerkzeug/ Tools für Kreativität
- Innovatives = Kreatives Denken
- Handeln erlernen u. erfahren
- Zusammenfügen von Hard- u. Softskills
- Über vermeintliche Grenzen gehen

Dauer

- 1 Tag von 9 Uhr bis 17.30 Uhr

Honorar

- pro Person 120 Euro plus MWSt. inkl. Seminargetränke

Kontakt

Guerrilla Marketing Group Berlin

Petra Owen
Am Schäfersee 51
D-13407 Berlin

Telefon +49 30 480 97 170
Fax +49 30 480 97 172
Web <http://www.guerrilla.de>
Email info@guerrilla.de