

FACHKOMPETENZ-SEMINAR NEW BUSINESS



SEMINAR

ZIELGRUPPE

Agentur-Mitarbeiter

ZIELE

Neue Kunden verstehen und gezielt gewinnen

INHALTE UND NUTZEN

In unserem Tagesseminar zeigen wir Ihnen, wie modernes und erfolgreiches New Business funktioniert. Dabei stellen wir Ihnen unsere langjährige Erfahrung der Neukundengewinnung für Agenturen zur Verfügung. Sie erfahren aber auch, wie Entscheider auf Marketingseite das New Business von Agenturen beurteilen. Was neue Kunden wollen und was nicht, wissen Sie nach dem Seminar.

- Positionierung oder wer bin ich überhaupt
- Ansprechpartner oder mit den richtigen Entscheidern sprechen
- Mailings oder die größten Fehler beim New Business
- Kontaktaufnahme oder warum sollten wir reden
- Terminvereinbarung oder was Kunden tun würden
- Credential oder kürzer ist besser
- Einkauf oder die bösen Buben
- Pitch oder wie springen nicht für lau
- Präsentation oder jetzt zeigen wir, was wir können

METHODEN

Impulsreferate
Plenumsdiskussionen
Rollenspiele
Gruppenarbeiten
Business Cases

REFERENT

Heiko Burrack

Seit 2003 ist der Diplomkaufmann erfolgreich als selbstständiger Coach, Trainer und Referent tätig. Er berät Agenturen und Marketing-Firmen bei der strategischen und operativen Neu-Kundengewinnung. Außerdem unterstützt er den Einkauf von Unternehmen bei Fragen der Agenturauswahl.



Autor der Bücher „Vom Pitch zum Award“ (mit Ralf Nöcker, 2008), „Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen“ (2009) und „Die Werbepropheten und ihre dröhnenden Lautsprecher“ (2012). Weiterhin publiziert er regelmäßig zu diesen Themen in Fachzeitschriften.

TERMIN & ORT

25. September 2012
10.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Mövenpick Hotel Frankfurt City
Den Haager Str. 5
60327 Frankfurt am Main
Tel. 069 - 78 80 750

KONDITIONEN

TEILNAHMEBEITRAG

Preis für GWA Mitglieder: 495,- Euro zzgl. MwSt.
Normalpreis: 650,- Euro zzgl. MwSt.

Die Teilnehmergebühr beinhaltet jeweils ein Mittagessen sowie die Pausen- und Seminargetränke/-Snacks.

Zahlbar bei Rechnungseingang.

TEILNEHMER

Maximal 15 Teilnehmer – die begrenzte Teilnehmerzahl ermöglicht individuelles Arbeiten an eigenen Praxisbeispielen.

Eine Teilnahmeberücksichtigung erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen.

STORNIERUNG

Bei Stornierung entstehen folgende Kosten (prozentual von der Teilnahmegebühr):

ab 30 Tage vor Termin 10%
ab 14 Tage vor Termin 50 %
ab 10 Tage vor Termin 100%

Ersatzteilnehmer können bis zu fünf Tage vor dem Termin benannt werden.

GWA SEMINARE

Weitere Seminare unter www.gwa.de/seminare

FACHKOMPETENZ-SEMINAR NEW BUSINESS



TEILNAHMEBEITRAG

Preis für GWA Mitglieder: 495,- Euro zzgl. MwSt.
Normalpreis: 650,- Euro zzgl. MwSt.

TEILNEHMER/IN

Name

Position

Telefon (Durchwahl)

E-Mail

Datum/ Unterschrift

Agentur (Stempel)

RECHNUNGSANSCHRIFT

Agentur

Straße

PLZ/Ort

ANMELDUNG AN

Nadine Kleinert
Gesamtverband Kommunikationsagenturen GWA
Friedensstraße 11
60311 Frankfurt

per Fax: 069 - 23 68 83
oder per E-Mail: nadine.kleinert@gwa.de

Es gelten die auf der ersten Seite genannten Konditionen.