

3 Tage Intensiv-Kleingruppen-Workshop (1)

WIN! Der Kundengewinnungs-Masterplan



In einem Kreativität fördernden Umfeld erarbeiten Sie innert 3 Tagen eine vollständige Strategie zur begeisternden Gewinnung von Neukunden

1. - 3. Oktober 2018

Narbonne,
Languedoc-Rousillon,
Südfrankreich

Inklusive inspirierendes
Freizeit-, Gastronomie-
und Kulturprogramm

INPUT

- Im Rahmen von drei **Kleingruppen-Workshop**-Tagen (total max. 5 Teilnehmende) erledigen Sie 17 präzise Aufgaben, um ohne Kaltanrufe **mit System Neukunden zu gewinnen**.
- Zwei **Einzelcoaching-Sessions** ermöglichen den individuellen Austausch mit Ihrem Business-Coach und stellen sicher, dass Ihr Konzept Ihrer Branche und Unternehmung entspricht.
- Im Vorfeld erledigen Sie drei **Vorbereitungsaufgaben**, die das sofortige, wirkungsvolle Arbeiten vor Ort sicherstellen.

OUTPUT

- Eine vollständig erarbeitete und sofort umsetzbare Strategie, die aus Ihrer Kundengewinnung einen **Selbstläufer** macht.
- **Potentielle Kunden kommen zu Ihnen** - und nicht umgekehrt, denn Sie **begeistern** auch Noch-Nicht-Kunden.
- Ihr Unternehmen ist so ausgerichtet, dass ein langfristiger **Konkurrenz- und Kompetenzvorteil** sichergestellt ist.



la Région
Languedoc
Roussillon



DISTANZ und WEITBLICK

„Warum (extra) nach Südfrankreich reisen?“ Berechtigte Frage. Wer in seinem Leben schon Außergewöhnliches geschaffen oder bewegt hat weiss, dass kreative Ideen und einzigartige Konzepte niemals "im stillen Kämmerlein", also im eigenen Büro oder im gewohnten beruflichen oder privaten Umfeld entstehen. Für bahnbrechendes Denken und Handeln braucht es **Distanz und Weitblick**.

Dieses Umfeld bietet Narbonne in Südfrankreich: Die wunderschöne Natur, das Meer, das französische „Savoir-Vivre“ mit seiner Top-Küche und Weinkultur, unsere Hofterrasse, unsere inspirierenden Workshop-/ Coaching-Räume sorgen für fundierte, kreative Ergebnisse und für eine fast 100%ige Umsetzungsquote. Der Ort ist somit **naheliegend**.

Ihr Business-Coach

Jörg Hilber, Masterplanner

Studium in Lausanne und Luzern. Master of Advanced Studies in Services Marketing & Management.

Selbstständiger Unternehmer (MY MASTERPLAN by hilber.com),
Verwaltungsratspräsident der CONSTANT DIALOG AG in Zug,
Dozent an der Hochschule Luzern - Wirtschaft.

Experte für systemische Geschäftsentwicklung, Begründer des
Konzepts der „Systematischen Kundenbegeisterung“ und der
„Kundengewinnungsmaschine“ Systemic Selling.

Passionierter Markt- und Sozialforscher, Testentwickler.

Devise: Wer ein ZIEL hat, braucht einen MASTERPLAN.



TAGESABLAUF

08.30 bis 12.30 Uhr

Kleingruppen-Workshop,
Methodischer Input,
Besprechung der Tasks

12.30 bis 14.00 Uhr

Mittagspause

14.00 bis 17.30 Uhr

Einzelcoaching,
persönliche Arbeit an
Tasks und Master-Tasks,
Austausch mit anderen
Teilnehmenden

19.30 bis 22.30 Uhr

Gastronomisches, kulturelles
oder sportliches
Abendprogramm

Workshop-Programm:

• Vorbereitungsaufgaben:

- Task 01/02: Business Vision (Wohin will ich mit meiner Firma?)
- Task 03: Ihre präzisen, verbindlichen Kundengewinnungsziele

• Workshop-Tag 1: BEGEISTERN!

- Task 04: Verkaufen zweiter Ordnung (Selbstläufer schaffen)
- Task 05: Häufige Denkfehler in der Kundengewinnung
- Task 06: Der Sales Pitch (Überzeugen in 2 Minuten)
- Task 07: Ihre Begeuerungsfaktoren zur Kundengewinnung
- Task 08: Ihre Nutzen, Kompetenz- und Konkurrenzvorteile
- Task 09: DAS Zwingende Argument für potentielle Kunden

• Workshop-Tag 2: GEWINNEN!

- Task 10: Review Ihrer Zielgruppe
- Task 11: Ihre zentrale Botschaft in der Kundengewinnung
- Task 12: Ihre Symbolik: So geht Ihre Botschaft direkt ins Herz
- Task 13: Ihre begeisternde Story für Ihre potentiellen Kunden

• Workshop-Tag 3: KOMMUNIZIEREN!

- Task 14: 1:1 oder 1:Many? (Ihre Kommunikationsstrategie)
- Task 15: Systematische Kontakt- und Adressbeschaffung
- Tasks 16/17: Definition und Organisation Ihres „automatisierten“ Kundengewinnungs-Systems. Der Selbstläufer ist gebaut.

Abendprogramm:

- Sonntag, 19.00 Uhr: Champagner-Willkomensapero
danach: Historische Stadtbesichtigung „Ma Narbonne“
- Dienstag, ab 19.00 Uhr: Dîner gastronomique à discrétion
(mediterrane Spezialitäten, so viel wie Sie mögen)
- Mittwoch, ab 14.00 Uhr: Ausflug ans Meer und Degustation von
Spitzenweinen direkt im Château

Mögliche Wochenend-/Freizeit-Aktivitäten:

- **Ausflug nach Carcassonne** (Mittelalterstadt)
- **Ausflug ans Meer**: Zahlreiche malerische Orte sind sehr nah:
Narbonne-Plage, Gruissan, St-Pierre la Mer, Bages, Port-Nouvelle
- **Sport**: Fahrradtour den Kanal entlang ans Meer, Pétanque
(französisches Boggia/Boules), Tennis, Golf...

Anreise

- Mit dem Auto (ca. 7,5 Std. ab Zürich, 9 Std. ab Düsseldorf)
→ empfohlen, um vor Ort flexibel zu sein
- Mit dem Zug (TGV - ca. 6,5 Stunden ab Basel/Freiburg)
- Mit dem Flugzeug (easyjet ab Basel/Freiburg nach Montpellier, Ryanair ab Düsseldorf/Weetze nach Béziers)

Die Reisekosten sind der Teilnahme-Pauschale nicht inbegriffen.

Unterkunftsmöglichkeiten

- Suite mit Whirlpool und großer Terrasse im „Le Clarion Suites Narbonne Ile du Gua“, Narbonne (ca. € 140/Nacht)
- Zimmer im ***Altstadthotel La Résidence (ca. € 90/Nacht)
- Studio im Zentrum Narbonnes bei Zénitude (bei frühzeitiger Buchung ca. € 50/Nacht)

Die Unterkunft ist der Teilnahme nicht inbegriffen.

Ort der Workshops / der Coachings

- Im Workshop- oder Coaching-Cheminéezimmer von MY MASTERPLAN France, rue Mosaïque 25, Narbonne
- In der Natur, z.B. am Meer oder in den Weinbergen

Ihre Investition

Pauschal CHF 2'950.- / € 2'720.-, exkl. MWST.

Ihre Teilnahme-Pauschale umfasst:

- Vorbereitungsaufgaben und deren Besprechung
- 3 moderierte Workshop-Halbtage
- 2 Einzelcoachings-Sessions zu je 45 Minuten
- Dîner gastronomique à discretion in „Les Grands Buffets“
- Willkommensapéro + Stadtführung, Weindegustation im Château

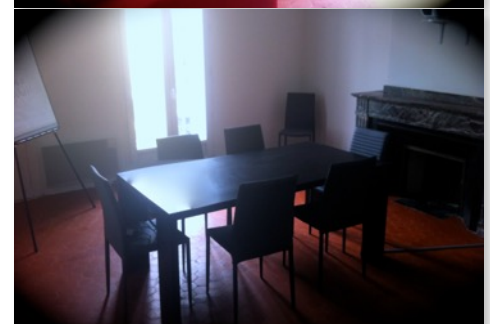
Buchung / Fragen

Bei **Fragen** rufen Sie uns unter +41 41 310 05 40 an.

Anmeldung per Web:

www.anmeldung.workshop.international

Per Post: hilber.com, Alte Steinhauserstraße 33, 6330 Cham ZG



MYMASTERPLAN.INFO