



EINLADUNG  
Workshop in Berlin  
Fach- & Führungskräfte  
Donnerstag, den 21.09.17



# Kundenakquise und Akquise- Strategien

## Seminarbeschreibung mit Zielsetzung:

Unsere Zielsetzung ist Akquise-Vorbereitungsprozesse und Instrumente aufzuzeigen, um dann effiziente und nachhaltige Akquise Strategien bestimmen zu können, die zu mehr Auslastung und Umsatz führen. Aufgaben, Beispiele und Gruppenarbeiten, während der Schulung, helfen den Teilnehmern bei der späteren praktischen Anwendung der Akquise Strategien im eigenen Betrieb.

## Inhalte mit Tests und Übungen:

1. Akquise-Vorbereitungsprozess mit SWOT und USP-Analysen
2. Akquise-Strategien mit Zieldefinition und Instrumente
3. Akquise-Erfolgskontrolle mit Verkaufsreport und Statistiken

## Weitere Informationen:

<b>Tagungsort:</b>	<b>Deutsche Gesellschaft e. V.</b> , Mosse Palais / Voßstr. 22 (Ecke Potsdamer Platz), D-10117 Berlin-
<b>Termin &amp; Zeiten:</b>	Donnerstag, den 21.09.2017, von 09:00-16:30
<b>Teilnehmerzahl:</b>	6-12 Fach- & Führungskräfte
<b>Investition</b>	€ 250 zzgl. MWST für DEHOGA / HOTQUA Mitglieder € 300 zzgl. MWST für Nichtmitglieder 10% Rabatt 2 Teilnehmer   20% Rabatt 3 TN
<b>Leistungen:</b>	Der Preis beinhaltet die Seminarunterlagen, Arbeitsblätter/Checklisten, Tests, Teilnahmezertifikat, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen im <b>Ritz Carlton</b> am Potsdamer Platz.

## Fax Anmeldung direkt bei Hotqua: 030-40107755

Teilnehmer/ -in (Vorname und Name)	Rechnungsanschrift
	Ansprechpartner:
DEHOGA Mitglied = JA  __  / HOTQUA Kunde = JA  __	

**Alle Kurse eignen sich auch als WEBINAR und In House Schulung**



## **Kundenakquise & Akquisestrategien**

### **Inhalt der Seminarunterlagen**

1.	Akquise Vorbereitungsprozess	4
1.1	Angebots- & Gästeanalyse	4
1.2	Umsatzanalyse nach Angebot & Zeit	5
1.3	Gästeanalyse	6
1.4	Standortanalyse	7
1.5	Konkurrenzanalyse	8
1.6	Trendanalyse	9
1.7	Stärken & Schwächen Profil	11
1.8	USP / Unique Selling Proposition	12
1.9	Online Travel Agency / Online Portal	13
1.10	Zusammenfassung	14A
2.	Akquise Ziele, Strategien & Durchführung	15
2.1	Akquise Ziele definieren	15
2.1.1	SMART Formel	15
2.1.2	Quantitative und qualitative Akquise Ziele	16
2.1.3	Lang- und mittelfristige Ziele	16
2.1.4	Kundenakquise nach Monaten	17
2.1.5	Fünf Zielfestlegungs-Tipps	17
2.2	Akquise Strategien festsetzen	18
2.3	Akquise Instrumente bestimmen	19
2.3.1	Telefonakquise Tipps	20
2.3.2	Arbeitsanweisung Akquisitionsbesuche mit CL	21
2.3.3	Checkliste Akquise- und Kundenbesuche	22
2.3.4	Leitfaden eines Telefon(-akquise-)Gesprächs	23
2.3.5	Werbeplan	24
2.4	Akquise Ergebnis- & Detailplanung	25
2.4.1	Ergebnisdetailplanung	25
2.4.2	Ressourcen Planung	26
2.4.3	Akquise- & Verkaufssupport	27
2.5	Akquise Ablaufprozess	28
3.	Akquise-Erfolgskontrolle	29
3.1	Erfolgskontrolle der Akquise Aktivitäten	29
3.2	Kontrollinstrument Akquise-/Verkaufsreport	30
3.3	Selbsteinschätzungstest Motivation FB-STM	31
3.4	Fragebogen: Zufriedenheit unserer Schulungsteilnehmer	32