



EINLADUNG
Workshop in Berlin
Fach- & Führungskräfte
Mittwoch, den 19.09.18



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
4. Datenschutz nach der neuen EU-DSGVO für Akquiseaktivitäten

Weitere Informationen:

Tagungsort:	Hotel Villa Kastania, Kastanienallee 20/ Bayernallee 1, 14052 Berlin, Telefon 030-3000020
Termin & Zeiten:	Mittwoch, den 19.09.2018, von 09:00-16:00
Teilnehmerzahl:	6-12 Fach- & Führungskräfte
Investition	€ 250 zzgl. MWST für einen Teilnehmer 10% Rabatt 2 Teilnehmer 20% Rabatt 3 TN
Leistungen:	Der Preis beinhaltet die Seminarunterlagen, Arbeitsblätter/Checklisten, HOTQUA Teilnahmezertifikat, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittags-snacks.

Fax Anmeldung direkt bei HOTQUA: 030-40107715

Teilnehmer/ -in (Vorname und Name)	Rechnungsanschrift
	Ansprechpartner:

Unsere Kurse eignen sich auch als WEBINAR und In House Schulung

Profitieren sie von unserem Sommerangebot bis Ende September:

Projekt Optimierung der operativen Standards in mittelständischen Hotels und Restaurants oder Erstellung eines Datenschutzkonzeptes



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.	Datenschutz und Akquise-Erfolgskontrolle	29
3.1	Datenschutzregularien bei Werbeaktionen	29
3.2	Kontrollinstrumente Akquise-/Verkaufsreport	30
3.3	Selbsteinschätzungstest Motivation FB-STM	31
3.4	Fragebogen: Zufriedenheit unserer Schulungsteilnehmer	32