

**“Spezialisierung:
Die größten Missverständnisse,
Ängste und Fehler“**

Persönliches Seminar-Skript
zum kostenfreien Tele-Seminar

für _____

**Tele-Seminar
21.01.2009**

Wir freuen uns auf Sie:

Astrid-Beate & Christoph Oberdorf
Auf der Aue 8a
40882 Ratingen

T+ 021 02 . 16 777 55
F+ 021 02 . 16 777 56

info@eq-kundengewinner.de
www.eq-kundengewinner.de

“Spezialisierung: Die größten Missverständnisse, Ängste und Fehler“

Liebe Teilnehmer unseres Tele-Seminars,

auf den folgenden Seiten erhalten Sie die Möglichkeit, wichtige Erkenntnisse und Ideen dieses Abends nachzulesen und individuell festzuhalten. Wir wünschen Ihnen, dass Sie dadurch den größtmöglichen Nutzen aus dem Tele-Seminar und der Kurzzusammenfassung der spannenden 3-Themenbereiche für sich ziehen.

Spezialisierung: Wie Sie sich vor Fehlern schützen	1	Resultierende Aufgaben : Kundengruppe optimieren : Vorteile und Nutzen auf den Punkt bringen
Richtig spezialisieren - Aber wie?	2	Resultierende Aufgaben : Zur eigenen Marke werden : Verkaufszyklus installieren der Kunden überzeugt
Ihr Weg zum gefragten Spezialisten	3	Resultierende Aufgaben : Persönliche Vermarktwege finden und dauerhaft anwenden

Der 1. Schritt zur richtigen Spezialisierung S.6

Erlebnis-Seminar
„Mit Leichtigkeit die passenden Kunden finden“

Mittwoch, 11. Februar 2009

Beginn 9:00 Uhr
Ende 17:00 Uhr

Ort **Jugendherberge Düsseldorf**
Tagungszentrum
Düsseldorfer Straße 1
40545 Düsseldorf (Oberkassel)

Kosten €165,- zzgl. MwSt.
inklusive Mittagessen

1. Spezialisierung: Wie Sie sich vor Fehlern schützen

Chancen nutzen - Gefahren ausschließen

1. Gefahr: _____

„Spezialisierung ist mir zu riskant. Da baue ich mir lieber viele Standbeine auf, irgendetwas davon wird schon laufen.“

2. Gefahr: _____

„Ich brauche Abwechslung und die kann ich nur dann haben, wenn ich möglichst viele unterschiedliche Angebote für unterschiedliche Zielgruppen anbiete.“

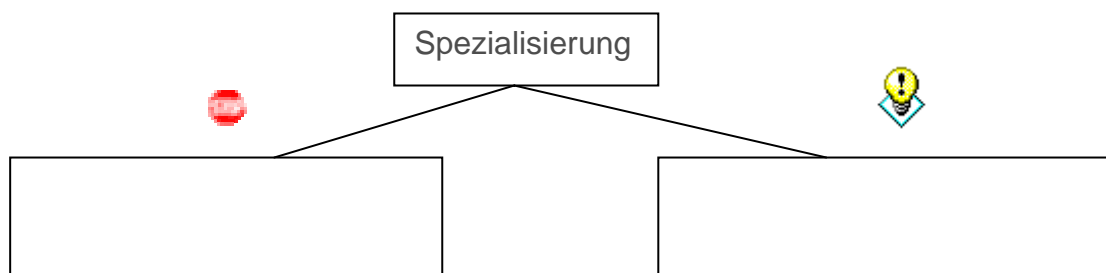
3. Gefahr: _____

„Ich möchte keiner von diesen Fachidioten werden die nicht mehr nach links und nach rechts gucken und den Überblick verlieren“

4. Gefahr: _____

„Ich als „Allrounder“ habe keine Lust mich mit meiner Vielseitigkeit einzuschränken und festzulegen“

Wie Sie sich vor „falscher“ Spezialisierung schützen



Praxis-Tipp Nr. 1

Richten Sie bei Ihrer Spezialisierung immer den Fokus auf die Bedürfnis-Landkarte Ihrer Zielgruppe.

Sie haben noch Fragen oder wünschen sich Unterstützung?
Einfach anrufen unter 02102 16 777 55!

2. Richtig spezialisieren – Aber wie?

Wer sich nicht entscheiden kann, über den wird entschieden.

1. Primärspezialisierung:

2. Problemspezialisierung:

3. Zielgruppenspezialisierung:

Praxis-Tipp Nr. 2

Definieren Sie Ihr Marktsegment so, dass Sie mit Ihrer Leistung größtmöglichen Erfolg haben können. Erlauben Sie sich, die Rosinen rauszupicken die Sie gerne hätten!

Sie haben noch Fragen oder wünschen sich Unterstützung?
Einfach anrufen unter 02102 16 777 55!

3. Ihr Weg zum gefragten Spezialisten

Wer sein Profil schärft, erhöht automatisch seine Anziehungskraft.

1. Stärkenprofil:

Erkennen Sie Ihre _____ Stärken und finden Sie heraus was Sie _____ als andere. Finden Sie heraus in welchem (Teil)-Bereich Sie besonders _____ sind. Anstatt zu versuchen Ihre _____ zu beseitigen, bauen Sie Ihre individuellen Stärken aus.

2. Zielgruppenspezialisierung

Finden Sie heraus mit welchen _____ Sie am besten arbeiten können und entwickeln Sie daraus Ihr eigenes _____.

3. Nutzenspezialisierung

Versetzen Sie sich in die Lage Ihrer potentiellen Kunden und überlegen Sie welche _____ Ihre Kunden haben und wie Sie diese am besten mit Ihrem _____ lösen können. Daraus entwickeln Sie den Kunden-_____.

Praxis-Tipp Nr. 3

Haben Sie den Mut Ihr Geschäft so aufzubauen, dass Sie optimale Ergebnisse mit Ihren Kunden bewirken können. Das ist das beste Erfolgsgundament.

Sie haben noch Fragen oder wünschen sich Unterstützung?
Einfach anrufen unter 02102 16 777 55!

Ausgebucht & Sorgenfrei Strategie Modul 1a

Erlebnis-Seminar: „Mit Leichtigkeit die passenden Kunden finden“

Für selbstständige Dienstleister

Stagnieren Ihre Auftragslage und Ihr Kundenzulauf?

Möchten Sie sicher sein, dass Sie mit Ihrer Selbstständigkeit optimal aufgestellt sind?
Suchen Sie nach neuen Anreizen, wie Sie sich besser vom Wettbewerb abheben?
Sind Sie interessiert an einer Erfolgs-Methodik um dauerhaft mehr Kundenzulauf zu bewirken?

Worum geht es an diesem Tag?

Sie legen mit diesem **Modul 1a der "Ausgebucht & Sorgenfrei Strategie"** den Grundstein für Ihren nachhaltigen Kundenzulauf.

Was ist das Besondere?

Durch multisensorisches Arbeiten werden die Seminar-Inhalte effektiv gelernt und verarbeitet. In entspannter und freudvoller Atmosphäre entwickeln Sie

1. Ihr Stärkenprofil
2. Ihr Wunschkundenprofil
3. Ihren Zielmarkt

Das Ziel ist, Sie wissen

- Wie Sie Ihre individuellen Stärken als Basis für Ihren Erfolg nutzen
- Welche Kunden zu Ihnen passen und wie Sie die besten Ergebnisse erzielen
- Wie Sie ihren optimalen Zielmarkt finden, in dem Ihre Angebote gesucht werden

Mittwoch, 11. Februar 2009

Beginn 9:00 Uhr

Ende 17:00 Uhr

Ort **Jugendherberge Düsseldorf**
Tagungszentrum
Düsseldorfer Straße1
40545 Düsseldorf (Oberkassel)

Kosten €165,- zzgl. MwSt.
inklusive Mittagessen

Übersicht der kompletten "Ausgebucht & Sorgenfrei Seminare"

Modul 1: Strategische Grundlagen

- 1a "Mit Leichtigkeit die passenden Kunden finden"
- 1b "Unwiderstehliche Dienstleistungen konzipieren"

Modul 2: Authentische Positionierung

- 2a "Wettbewerbsvorsprung durch einzigartige Positionierung"
- 2b "Einfach einen nachhaltigen Kundensog erzeugen"

Modul 3: Selbstvermarktungs-Strategien

- 3a "Gewinnbringende Kundenakquise- und Netzwerkstrategien"
- 3b "Automatischer Kundenzulauf durch authentische Präsenz"

Wir empfehlen Ihnen:

1. Abonnieren Sie unseren **kostenfreien Newsletter**

So erhalten Sie regelmäßige **Insider-Tipps** und **Impulse** für Ihren Business-Erfolg.
Einfach anmelden: www.eq-kundengewinner.de

2. Nehmen Sie regelmäßig an unseren **kostenfreien Tele-Seminaren und **Experten-Telefonaten** teil.** Profitieren Sie von diesen **Mini-Workshops** und dem **persönlichem Austausch** für mehr Erfolg. **Einfach anmelden: www.eq-kundengewinner.de**

3. Buchen Sie unseren Workshop **„Ausgebucht & Sorgenfrei Strategie“**

Mit Hilfe dieses **3-teiligen Exklusiv-Workshops** schalten professionelle Dienstleister ihre Kundengewinnung auf Autopilot. In kürzester Zeit lernen Sie, wie Sie dauerhaft ausgebucht und sorgenfrei sein können.

Jetzt anmelden: www.eq-kundengewinner.de

4. Buchen Sie ein individuelles Coaching. Beim **„KfW Gründercoaching Deutschland“** ist sogar **50% KfW-Förderung** möglich!

Die effektivste Form um Ihre momentanen **Krisen** in echte **Wachstumschancen** zu wandeln. **Jetzt informieren: www.eq-kundengewinner.de**

**Was können wir Gutes für Sie tun?
Astrid-Beate & Christoph Oberdorf**

EQ KundenGewinner®
A.-B. & C. Oberdorf
Auf der Aue 8a
40882 Ratingen

T+ 021 02. 16 777 55
F+ 021 02. 16 777 56

info@eq-kundengewinner.de
www.eq-kundengewinner.de