

TeleSeminar Handout

“Ausgebucht & Sorgenfrei:
Aber wie?”

Persönliches Seminar-Skript
zum Tele-Seminar

für _____

Wir freuen uns auf Sie:

dieOberdorfs
Astrid-Beate Oberdorf
Christoph Oberdorf
Hahnerhof 2
40882 Ratingen

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

info@dieoberdorfs.de
www.dieoberdorfs.de



Liebe Teilnehmer unseres Tele-Seminars,

auf den folgenden Seiten erhalten Sie die Möglichkeit, wichtige Erkenntnisse und Ideen dieses Seminars 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.

Wie Sie die Kunden finden, die bereits nach Ihnen suchen	1	Resultierende Aufgaben : Irrglauben beenden - Marktchancen erkennen
Wie Sie zum ausgebuchten Experten in Ihrer Marktnische werden	2	Resultierende Aufgaben : Position beziehen: Durch Selbstaussdruck überzeugen
Wie Sie inspiriert einen nachhaltigen Kundensog erzeugen	3	Resultierende Aufgaben : Faszination durch Werte schaffen

Wir empfehlen Ihnen:

Informieren Sie sich über ein individuelles Coaching.

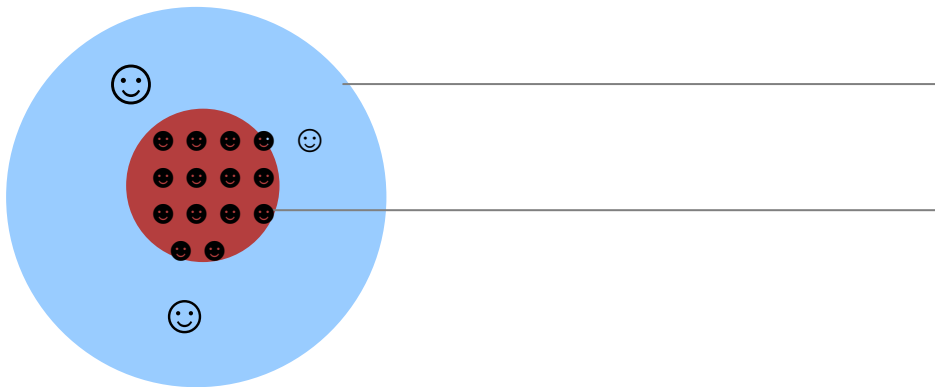
Beim „KfW Gründercoaching Deutschland“ sind 50% oder 90 % KfW-Förderung möglich! Damit Sie bei Ihrer Selbständigkeit von Anfang an alles richtig machen.

Weitere Informationen: www.dieoberdorfs.de

1. „Wie Sie die Kunden finden, die bereits nach Ihnen suchen“

Der Schlüssel zu Ihrem Erfolg

1. _____
 2. _____
 3. _____
- ➔ _____



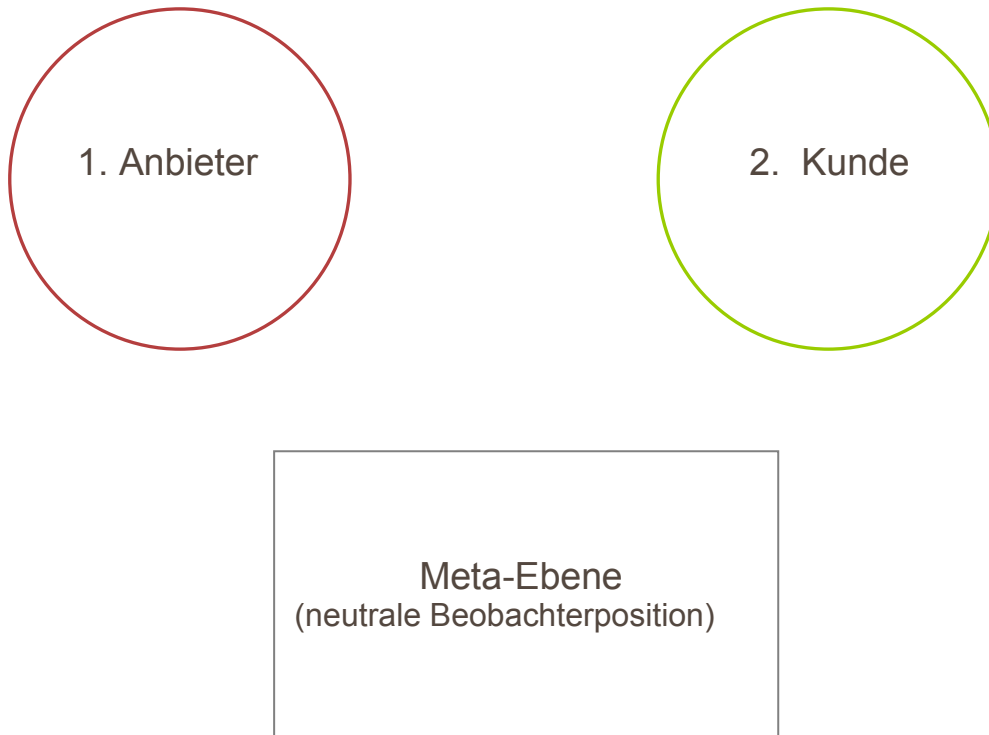
Irrglaube:

Chance:

Praxis-Tipp Nr. 1

Beenden Sie den Irrglauben, es gäbe schon alles. Finden Sie heraus, welche Probleme noch ungelöst sind. Erkennen Sie welche Bedürfnisse sich dahinter befinden und bieten Sie Ihrem Zielmarkt eine wirkungsvolle Lösung. Sie wünschen sich Unterstützung: Einfach anrufen T 02102 16 777 55

2-Stühle-Management-Modell



1. Setzen Sie sich auf Ihren Stuhl und fragen Sie Ihre Kunden (imaginär):

„Wie interessant ist mein derzeitiges Angebot für sie?“



2. Setzen Sie sich auf den Stuhl Ihres Kunden und fragen Sie (imaginär):

„Welches dringende Problem habe ich (als Kunde)?“

3. Gehen Sie in die Meta-Position und fragen Sie (imaginär):

„Was bräuchte es, damit die beiden optimal zusammen arbeiten?“

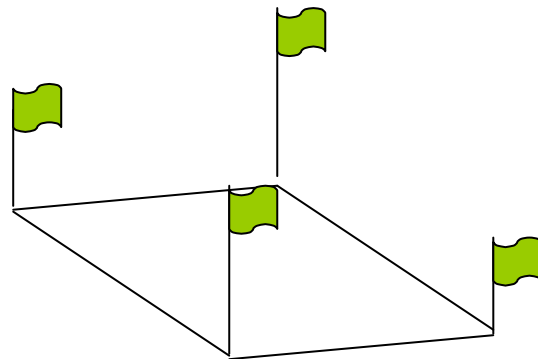
4. Setzen Sie sich wieder auf Ihren Stuhl und fragen Sie sich (imaginär):

„Was mache ich nun mit diesen Erkenntnissen?“

2. Wie Sie zum ausgebuchten Experten in Ihrer Marktnische werden

Positionierung

1. _____
2. _____
3. _____



Positionierungs-Fragen

1. Wer _____
2. Warum _____
3. Wofür _____

Das Wichtigste:

Praxis-Tipp Nr. 2

Positionieren SIE SICH! Sagen Sie wofür Sie stehen. Zeigen Sie sich lieber schmal und spitz im Markt, als breit und oberflächlich. Gerade die Tiefe in Ihrem Gebiet hebt Sie von der Masse ab.

Sie wünschen sich Unterstützung? Einfach anrufen unter 02102 16 777 55!

3. Wie Sie inspiriert einen nachhaltigen Kundensog erzeugen



1. Kunden helfen



2. Kunden zeigen



3. Faszination

Bilder
www.pixelio.de
JPW Peters

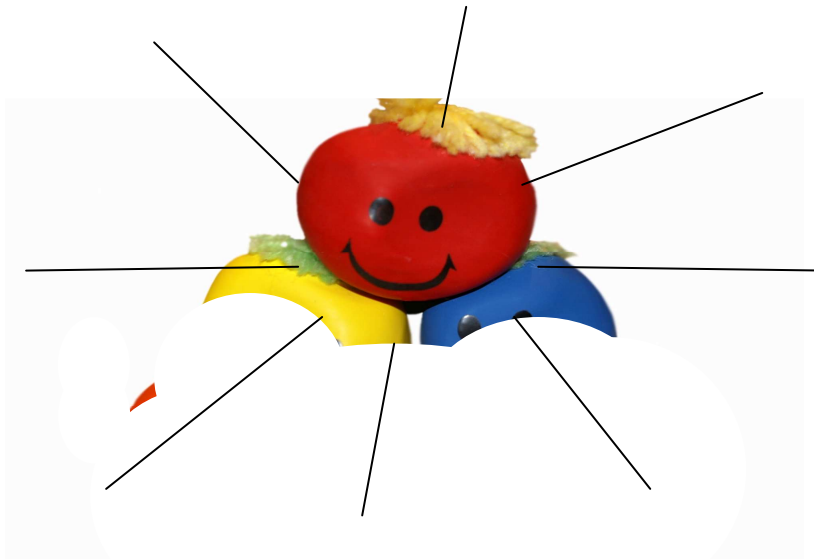


Bild www.pixelio.de
St. Hofschläger

Praxis-Tipp Nr. 3

Geben Sie Ihren potentiellen Kunden die Möglichkeit Sie zu erleben. Schaffen Sie durch Ihre Angebote wahre Werte für Ihre Kunden. Faszinieren Sie mit der Vielfalt Ihres Themas, indem Sie es entfalten und anderen zugänglich machen.

Sie wünschen sich Unterstützung? Einfach anrufen unter 02102 16 777 55!