



Firmenkontakte knüpfen und Gespräche erfolgreich führen

NEUER TERMIN Coaching am 18. und 19. November 2010 in Hamburg

Das persönliche Gespräch ist ein sehr effektives Fundraising-Instrument zur Anbahnung von (Firmen-) Kontakten. Nutzen Sie als Fundraiser die Chance direkt und unkompliziert auf potentielle Gesprächspartner zuzugehen. Wenn die Hemmschwelle der ersten Ansprache erst einmal überwunden ist, verlaufen die Gespräche für beide Seiten in angenehmer Atmosphäre.

Grundlagen der Kommunikation und persönliche Gesprächsstrategien helfen die Kontakte mit den Wirtschaftsvertretern und privaten Spendern zielorientiert zu dem gewünschten Ergebnis zu führen. Ob potentielle Stifter, vermögende Unternehmer oder Leiter von CSR Abteilungen:

Der richtige Gesprächseinstieg und Verlauf lassen sich üben und planen.

In dem Workshop mit Fundraising- und Vertriebsexperte Andreas Schiemenz und Business-coach Telse Hansen werden die Grundlagen der Kommunikation in Gruppenübungen vermittelt.

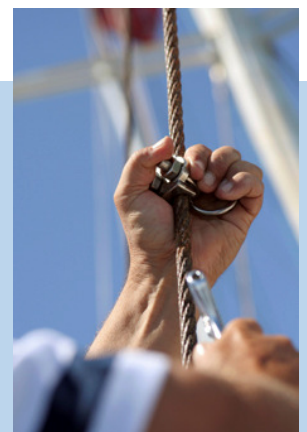
Workshopleiter



Andreas Schiemenz
Diplom-Volkswirt und Fundraising-Stratege
seit 2008 Geschäftsführer der Fundraising Factory GmbH
www.fundraising-factory.org



Telse Hansen
Diplom-Pädagogin und Business-Coach
seit 1998 Inhaberin von TH Coaching
www.th-coaching.de



Workshopinhalte

Der Workshop richtet sich an Mitarbeiter/innen von Organisationen, die stärker im persönlichen Gespräch um Mittel für ihre Arbeit werben möchten. Grundlagen der Kommunikation werden in diesem Workshop anschaulich und praxisnah in Gruppenübungen vermittelt.

Fokus Tag 1: Wie bekomme ich (überall) einen Termin?

CSR und Firmenkooperation

- Wie spreche ich die Entscheider direkt und gezielt an?
- Erfolgskriterien

Selbstmanagement

- Wie uns das Gehirn steuert und wie wir es gezielt steuern können, um z.B. in Gesprächen zu überzeugen
- Praktische Techniken für die Umsetzung dieser spannenden Erkenntnisse - (nutzbar, für jede Anforderung im Gespräch)

Umsetzung: Telefonische Terminvereinbarung

- Gesprächsführung, Reaktion auf Einwände, Gesprächsabschlüsse
- Kernargumente finden und einsetzen

Fokus Tag 2: Ich habe einen Termin. Was muss ich nun beachten?

Beziehungsmanagement

- Wie erkenne ich, wie mein Gesprächspartner „tickt“ und wie stelle ich mich ganz praktisch darauf ein, um mein Gesprächsziel zu erreichen?
- Wie nutze ich z.B. Körpersprache und Stimmführung, für die Herstellung einer positiven und vertrauensvollen Gesprächsatmosphäre?

Umsetzung: Gespräche führen und planen

- Aufbau eines Gespräches, Gesprächsvorbereitung
- Nachfassaktionen
- Umgang mit Beschwerden



„Lieber Herr Schiemenz, liebe Frau Hansen, für einen super schönen Workshop mit Ihnen beiden möchte ich mich hier noch mal ganz herzlich bedanken. Ich hatte bereits Gelegenheit die ersten "Gehversuche" auszuprobieren - mit Erfolg.“

Heinke Poulsen
Geschäftsführerin der
Stiftung Katharinenhöhe
Workshop-Teilnehmerin im
Juni 2010



„Ich empfand das Coaching als sehr inspirierend und hilfreich. Ich habe viele neue Anregungen und Hinweise für die tägliche Fundraisingarbeit mitnehmen können.“

Andreas Lengwenath
Kaufmännischer Geschäfts-
führer des BEFG, Workshop-
Teilnehmer im Juni 2010

Termin und Tagungsort

NEUER TERMIN Donnerstag 18.11.10 (10.00-18.00 Uhr) und Freitag 19.11.10 (09.00-17.00 Uhr) in der Fundraising Factory, Mönckebergstraße 11, Hamburg

Teilnahmegebühr und Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt 620 Euro (inkl. MwSt. und Mittagsimbiss) pro Person. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Bitte anmelden **bis zum 30.10.2010**.