



## **Von Mitgliedern für Mitglieder: „Akquisitionstraining“**

**Von Jürgen Hollstein**

Ein Workshop der besonderen Art fand unter der Leitung des Vizepräsidenten Bruno Schmalen in der Geschäftsstelle des BDVT in Köln statt. Das Besondere am Workshop „Akquisitionstraining“ war vor allem der Anlass und die Art und Weise der Durchführung. Der Workshop wurde speziell entwickelt, um den Teilnehmern zeitnahe Akquisitionserfolge zu ermöglichen und damit die wirtschaftlichen Ergebnisse im laufenden Jahr zu verbessern.

BDVT-Präsident Stephan Gingter hatte persönlich den Anstoß für die Workshop-Idee gegeben. Bei verschiedenen Gesprächen mit Mitgliedern wurde ihm deutlich, dass gerade in schwierigen Phasen der Selbständigkeit die Solidarität und Kollegialität im Verband gefordert ist. Sein Fazit: motivierte Trainer, Berater und Coaches sollen bei der Suche nach neuen Wegen zu wirtschaftlichen Erfolgen und beruflichen Perspektiven von erfahrenen und kompetenten Kollegen aus dem BDVT kollegial unterstützt werden.

Nach der Ausschreibung für den Pilot-Workshop konnten sich interessierte Mitglieder für die Teilnahme bewerben. Unter Berücksichtigung der jeweiligen Ausgangssituation wurden 8 Mitglieder ausgewählt und zum Akquisitionstraining eingeladen.

Der zweitägige Workshop bietet am ersten Tag vier verschiedene Themenmodule, die jeweils von einem erfahrenen BDVT-Kollegen gestaltet wurden.

Die 4 Themenmodule sind:

- Positionierung (Peter Krötenheerdt)
- Akquisition (Jürgen Hollstein)
- Auftragsklärung (Bruno Schmalen)
- Preisgespräche (Jürgen Rimark)

In 90 Minuten durchliefen jeweils 2 Teilnehmer ein Themenmodul und erarbeiteten individuelle Vorgehensweisen für die nachfolgenden Kundenansprachen. Intensiv und abwechslungsreich brachten die 4 Referenten ihr Thema auf den Punkt und ermöglichten den Teilnehmern damit schnelle und wirkungsvolle Impulse für die eigene Vorgehensweise.

Am zweiten Tag konnten sich die Teilnehmer mit Unterstützung von Telefonprofi, Sven Nickel gezielt auf die Telefonkontakte mit den ausgewählten Zielpersonen in den Firmen vorbereiten. Bei der praktischen Umsetzung der ausgearbeiteten Gesprächsleitfäden wurden die Teilnehmer von den Coaches mit Feedback und nützlichen Tipps begleitet.

Zwei Tage besetzten die 12 Akquise-Aktivisten alle Räume der Geschäftsstelle. Petra Franke und Ines Kels mussten für ihre Tagesarbeit mit ganz engem Raum auskommen. „Es waren viel gute Stimmung und tolle Ideen in allen Räumen spürbar.“ ließ sich auch Petra Franke anstecken.



Hier einige Stimmen zum Workshop und den Ergebnissen:

Bruno Schmalen:

„Der Workshop war ein Experiment, um Kollegen zu unterstützen und sie fit zu machen für den Erfolg mit Ihren Ideen und Leistungen. Die Ergebnisse begeistern mich und zeigen eindrucksvoll auf, welches Potenzial wir gemeinsam im BDVT aktivieren können – auch unter schwierigen Rahmenbedingungen.“

Jürgen Hollstein:

„Der Workshop hat gezeigt, wie ein strategisches Vorgehen bei der Auswahl der Akquisitionskontakte und der angebotenen Leistungen erfolgreich sein kann. Auf die richtige „Passung“ zwischen Angebot und Auftraggeber kommt es letztlich an. „Menschen kaufen Menschen“ und keine anonymen Produkte. Von dem Engagement, der Offenheit und dem Mut der Teilnehmer für Neues war ich sehr berührt und habe meine Erfahrungen gerne eingebracht.“

Andrea Neumann:

„Am Anfang war ich skeptisch, ob mir das Akquisitionstraining helfen kann, neue Kunden und Aufträge für das laufende Jahr zu gewinnen. Jetzt bin ich total begeistert von den Erfolgen, die ich schon im Verlauf des Workshops erzielen konnte und freue mich auf die nächsten Schritte in den folgenden Tagen“

Carsten Marx:

„Ich bin mit gemischten Gefühlen nach Köln gekommen, weil ich mir nicht vorstellen konnte, wie meine Ideen und Gedanken zur Neupositionierung in so kurzer Zeit erfolgreich strukturiert und in konkrete Handlungen umgesetzt werden können. Mit den Ergebnissen in der Tasche kann ich meinen Weg jetzt noch erfolgreicher gehen.“

Kerstin Schmidt-Warz:

„Meine Gedanken zur erfolgreichen Vermarktung eines speziellen Trainings für Azubi's im Handwerk konnte ich konkretisieren und besonders wichtig ist mir die Motivation, die ich jetzt für die aktive Kundenansprache mitgenommen habe“

Ulrike Wyrwich:

„Die Arbeit im Workshop mit den Themenmodulen hat mir geholfen Wege zu finden, um meine Erfahrungen und Ideen der letzten Jahre erfolgreich zu positionieren. Das gibt mir zusätzliches Selbstbewußtsein und Kraft für neue Kunden und mehr Umsatz“

Bettina Leitner:

„Ich gehe jetzt mit neuer Motivation an die Akquisition meiner Kontakte heran. Der Workshop hat mir aufgezeigt worauf es ankommt. Die Referenten haben sich auf meine persönliche Situation eingestellt und mich individuell unterstützt“

Peter Krötenheerd:

„Die Stärke des BDVT's sind seine engagierten Mitglieder. Ich danke allen Beteiligten für die Vorbereitung und Umsetzung dieses anspruchsvollen Workshops. Und ich bedanke mich bei den Teilnehmern für das Vertrauen in unsere Idee und die Offenheit bei der gemeinsamen Arbeit. Das war eine wirklich wichtige und eindrucksvolle Erfahrung.“