



Firmenkontakte knüpfen und Gespräche erfolgreich führen

NEUER TERMIN: Intensives Coaching am 19. und 20. Mai 2011 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.

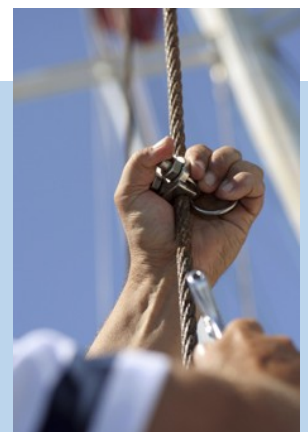
Workshopleiter



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
- Erlernen von geeigneten Techniken, z.B. „Moment of Excellence“

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

- Wahrnehmungs- und Ausdrucksunterschiede
- Wie kann ich mich auf die unterschiedlichen Gesprächspartner einstellen?
- Körpersprache und Stimmführung gezielt nutzen

Umsetzung: Gespräche führen und planen

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

Termin

Donnerstag 19.05.11 (10.00-18.00 Uhr) und

Freitag 20.05.2011 (09.00-17.00 Uhr) in Hamburg

Teilnahmegebühr und Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt 620 Euro (inkl. MwSt.) pro Person. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Auf Wunsch kann ein Hotel in der Nähe reserviert werden.

Anmelden **bis 30.04.2011** auf fundraising-factory.org oder per Faxantwort.



„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 Geschäftsführer des BEFG, Workshop-Teilnehmer im Juni 2010