

Vorträge und Workshops des Akquisitions-Kongresses 2008

Donnerstag, 10. Januar 2008

	09:00 - 10:00	10:00 - 10:50	11:00 - 11:50	12h - 12:50h	13h - 14h	14:00 - 14:50	15:00 - 15:50	16:10 - 17:00	17:10 - 18:00
Vorträge:	Begrüßung	Überblick Kurzpräsentation aller Themen durch die Referenten	Persönlichkeit Klaus König	Telefonakquise Martina Bloch	Pause	Pressearbeit F. Mittelmerten	Vertrieb Andreas Stein	Mailkonzepte R. Dümmermann	Akq.Positionierung Manfred Berger
Workshop 1:			Mailkonzepte			Persönlichkeit		Internet SEO	
Workshop 2:			Kaltakquise			Telefonakquise		authentische Telefonakquise	
Workshop 3:			XING-Akquise			Datenbankaufbau		Stimmbildung	
Workshop 4:			Web-Gestaltung			Positionierung		Vertrieb	
Workshop 5:			Stärken herausarbeiten			Mailkonzepte		Erstbesuche	
Einzelberatung:									

Freitag, 11. Januar 2008

	09:00 - 09:50	10:00 - 10:50	11:10 - 12:00	12:10 - 13:00h	13h - 14h	14:00 - 14:50	15:10 - 16:00	16:10 - 17:00
Vorträge:	Motivation Prof. Dr. Ch.Zielke	Erstbesuche A. Kaldewey	Andere gewinnen P.J.Baumgartner	CRM W. Weber	Pause	Erfolgreich aus Fehlern lernen Anne Koark	Kaltakquise H. Bröer	XING-Akquise Th. West
Workshop 1:	Kaltakquise		Motivation				Andere gewinnen	
Workshop 2:	XING-Akquise		Erstbesuche				CRM	
Workshop 3:	authentische Telefonakquise		Pressearbeit				Guerilla Marketing	
Workshop 4:	Guerilla - Marketing		Honorarkalkulation				Telefonakquise	
Workshop 5:	Akquisitorische Positionierung		Vertrieb				Werbeplanung	
Einzelberatung:								

Übersicht über alle Themen der Referenten

Kategorie	Bezeichnung	Referent	Themen-Headline
Arbeitstechnik	authentisch Telefonieren	Nicole Axton	Telefonieren, wie ich bin
	Datenbankaufbau	Hans Rubel	Daten richtig erfassen, Werte schaffen
mediale Außendarstellung	Guerilla-Marketing	Oliver Stein	Auffallend anders
	Internet SEO	Ulrich Rzany	Nicht suchen. Gefunden werden!
	Mailkonzepte	Robert Dümmermann	Verkaufsgespräch per Brief
	PR	Florian Mittelmerten	Die Möglichkeiten von Pressearbeit
	Web-Gestaltung	Hanja Nowicka	Grundlagen guter Web-Gestaltung
	XING-Akquise	Thomas West	XING als Basis für Neugeschäft
mentales	Persönlichkeit	Klaus König	Mit Persönlichkeit erfolgreicher
	Motivation	Prof. Dr. Christian Zielke	Motivation & Zielerreichung
persönliche Außendarstellung	Erstbesuche	Andreas Kaldewey	Der unmittelbar Weg zum Neukunden
	Stimmbildung	Paul J. Baumgartner	Die Stimme als Visitenkarte
	Telefonakquise	Martina Bloch	Wem Telefonmarketing nutzt
Strategie	CRM	Wolfgang Weber	Geschäftspotenziale systematisch entwickeln
	Kaltakquise	Holger Bröer	Kaltakquise, das Karzinom des Marketings
	Andere gewinnen	Paul J. Baumgartner	Andere gewinnen
	Akquisitorische Positionierung	Manfred Berger	Der persönlicher Aufhänger für den Einstieg in die Akquise
	Werbeplanung	Klaus Gummersbach	Kopfwaschen mit Gummersbach
	Positionierung	Jürgen Schwarz	Das Richtige richtig tun
	Stärken herausarbeiten	Silvia Kilders	Erkenne Dich selbst auf kreative Art
	Vertrieb	Andreas Stein	Strategie des erfolgreichen Verkaufens

Ihr persönlicher Zeitplaner für den Akquisitionskongress 2008

Donnerstag, 10. Januar 2008

	09:00 - 10:00	10:00 - 10:50	11:00 - 11:50	12h - 12:50h	13h - 14h	14:00 - 14:50	15:00 - 15:50	16:10 - 17:00	17:10 - 18:00
Vorträge:	Begrüßung	Überblick Kurzpräsentation aller Themen durch die Referenten			Pause				
Workshop 1:									
Workshop 2:									
Workshop 3:									
Workshop 4:									
Workshop 5:									
Einzelberatung:									

Freitag, 11. Januar 2008

	09:00 - 09:50	10:00 - 10:50	11:10 - 12:00	12:10 - 13:00h	13h - 14h	14:00 - 14:50	15:10 - 16:00	16:10 - 17:00
Vorträge:					Pause	Podiums- diskussion		
Workshop 1:								
Workshop 2:								
Workshop 3:								
Workshop 4:								
Workshop 5:								
Einzelberatung:								