



Workshop: Marketing für lösungsfokussierte Coaches und Berater

Ziel des Workshops

Sie haben eine strukturierte und leichte Herangehensweise an das eigene Marketing und haben viele Möglichkeiten entdeckt, sich im Markt zu präsentieren und neue Kunden zu gewinnen. Das „leidige“ Thema Verkauf ist ein Stück mehr zum lustigen Thema „Aufbau von Kundenkontakten“ geworden. Sie haben die nächsten Schritte für sich identifiziert und freuen sich darauf, diese anzugehen. Themen des Seminars sind:

- Identifikation der Zielgruppe
- Identifikation deren „natürlichen Lebensraums“
- Aufbau des eigenen Auftritts
- Das „Elevator-Statement“
- Der lösungsfokussierte Verkaufszirkel
- Nutzung lösungsfokussierter Gesprächstechniken für den Verkauf und die Auftragsklärung
- Nutzung sozialer Medien
- Aufbau der eigenen Marke
- PR und Presse

Das Seminar wird ergänzt durch eine Videokonferenz mit Alan Kay, der für uns einen Roundtable zum Thema: „Wie mich meine Kunden finden ...“ moderieren wird.

Zielgruppe

Berater, Personalentwickler, Coaches und Führungskräfte aus dem Wirtschafts- und Sozialbereich. Sie sollten über Grundkenntnisse in lösungsfokussierter Gesprächsführung nach Steve de Shazer und Insoo Kim Berg verfügen.

Falls Ihnen diese Beratungsform völlig unbekannt ist empfehlen wir als Grundlage die vier Intensivworkshops Lösungsfokussierte Kommunikation des Instituts für Lösungsfokussierte Kommunikation in Bielefeld (24./25.2., 17./18.3., 14./15. 4., 26./27.5. für insgesamt 680 Euro unter www.loesungsfokussiert.de) – wenn Sie hier Fragen haben rufen Sie uns gerne an.

Methodik

Vor dem Workshop bitten wir Sie, uns in einem Telefonat Ihr genaues Weiterbildungsanliegen mitzuteilen – wir stellen uns gerne auf Ihre persönlichen Zielsetzungen im Rahmen des Themas ein. Lösungsfokussiert gehen wir davon aus, dass immer schon Wissen und Vorerfahrungen vorhanden sind, die es sich lohnt offenzulegen und nutzbar zu machen – daher verwenden wir die erste Stunde im Workshop dazu, herauszufinden, was alles schon da ist. Wir arbeiten mit Präsentationen, Rollenspielen, Gruppenarbeiten und kreativer Moderation. Unser Anliegen ist es zu bewegen und zu beteiligen.

Ihre Trainerin

Kirsten Dierolf arbeitet seit über 10 Jahren erfolgreich als lösungsfokussierte Coach, Teamcoach und Organisationsentwicklerin hauptsächlich für globale Großunternehmen, aber auch im sozialen Bereich und im Mittelstand. Sie ist Mitautorin des Buches „Der Lösungstango – sieben verführerische Schritte zum erfolgreichen Management“ und Präsidentin der „Association for the quality development of solution focused consulting and training“. Den Workshop „Marketing für Coaches und Berater“ hat Kirsten Dierolf schon seit 6 Jahren erfolgreich im Programm und verbessert ihn ständig weiter.

Organisatorisches

10 November 2011 von 10-18 Uhr

11 November 2011 von 9-17 Uhr

TaunusTagungshotel
Lochmühlenweg 3
61381 Friedrichsdorf



(in 25 Minuten mit der S 5 vom Hauptbahnhof Frankfurt zu erreichen)

357 Euro inklusive MwSt

Anmeldung unter: info@solutionsacademy.de

Der Preis enthält Pausengetränke und ein einfaches bürgerliches Mittagessen sowie Workshopunterlagen.

Zertifizierung

Wir unterstützen Sie bei der Zertifizierung durch die SFCT (www.asfct.org) . Bei der SFCT können sie eine Arbeitsprobe einreichen und sie nach einem Review durch zwei Kollegen werbewirksam auf der Internetplattform www.asfct.org präsentieren. Sie werden dadurch auch Vollmitglied des Verbandes. Assoziierte Mitglieder und Vollmitglieder der SFCT erhalten 10% Rabatt auf die Ausbildungen und Workshops der Solutionsacademy.