

FWI-Workshops

FWI-Workshop „Kundenorientierung als Waffe gegen die Krise“
mit Haiko Schlund

Bisherige Termine: 17./18. September 2009, 4./5. Februar 2010

nächste Termine: 6./7. Mai 2010
2./3. September 2010
23./24. September 2010

Aus den **Beurteilungen** durch die bisherigen Teilnehmer:

- „Von heute an werde ich meine Gesprächsführung ändern“
(Hans-Jörg Emmerich, ECE, Remscheid).
- „Dieses Training macht uns erfolgreicher“ (die Teilnehmer von MKT, Weilerbach)

Die Gebühr für den 1. Teilnehmer pro Firma beträgt € 310,-; für jede weitere Person € 155,-. Ein Mittagsimbiss ist an beiden Tagen eingeschlossen. Je Unternehmen können bis zu 3 Personen angemeldet werden. Um die Nachhaltigkeit des Trainings zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl auf max. 12 Personen begrenzt.

Kurzübersicht zum Workshop:

In der heutigen Zeit wandeln sich Märkte in rasanter Geschwindigkeit. Marktanteile werden jetzt und nicht in Boomzeiten neu verteilt. Das nächste Preis-/ Konditionsgespräch kommt bestimmt und die Kundenansprüche werden dabei immer größer. Erfolgreich und stärker geht derjenige hervor, der kundenorientiert und besser ist als alle anderen.

Hier setzt der Workshop an:

Der Workshop vermittelt dem Verkäufer das praktische Handwerkzeug, um in Gesprächen und in Verhandlungen durch kundenbezogene Argumentations- und Überzeugungstechniken sowie durch seine professionelle verkäuferische Persönlichkeit erfolgreiche Kaufentscheidungen herbeizuführen.

Zielgruppe:

Verkaufsleiter, Verkaufs-Aussendienstler, Profiverkäufer und Geschäftsführer.

Seminarinhalte:

- Gespräche und Verhandlungen am Telefon und „Aug in Aug“.
- 90 % des Erfolgs steckt in der Vorbereitung.
- Einstieg und Argumentationsaufbau für die unterschiedlichen Gesprächs- und Verhandlungssituationen (bei Interessenten, Neukunden, Altkunden, Wiederbesuch).
- Mentale Stärke, wie Mut, Selbstwert und Augenhöhe.
- Das Gespräch führen, ohne zu dominieren.
- Grenzen und Möglichkeiten der Beeinflussung durch verbale und nonverbale Kommunikation.
- Die richtige Mischung von Hinhören und Senden.
- Wer fragt, der führt und lenkt das Gespräch in die gewünschte Richtung.
- Die feinen Instrumente des Gespräches, um Motive, Nutzen, Lösungen, Ergebnisse aufzubereiten und kundenorientiert zu entwickeln.
- Wie stelle ich den Kundennutzen in den Vordergrund?
- Wie erkenne ich Kaufsignale und nutze sie gezielt für den Abschluss?

Entsprechend den Wünschen und Forderungen der Verantwortlichen und der Teilnehmer werden die Trainingsinhalte selektiert, gewichtet und ergänzt.

18. November 2009:

**Workshop „Die Internationale Eisenwarenmesse: Ein Prozeß kein Ereignis!“
Potential und Nutzen steigern, Werbemittel richtig einsetzen.**

★

**FWI-Arbeitskreis „Arbeitsbedingungen in der Werkzeugindustrie weltweit“
25.2., 14.5., 29.9.2009**

FWI-Mitglieder tauschen sich aus über z. T. völlig unzulängliche Produktionsbedingungen in Werkzeugfabriken außerhalb Europas. Unter Leitung des Journalisten Jörg Stimpfig werden die Ergebnisse recherchiert, aufbereitet und für die weitere Öffentlichkeitsarbeit vorbereitet.

★

Intensiv-Workshop Suchmaschinenmarketing am 12.11.2008

Im Rahmen des halbtägigen Intensiv-Workshops Suchmaschinenmarketing zeigte Andreas Duscha praxisnah und detailliert Aspekte des Suchmaschinenmarketings auf und erläuterte anhand konkreter Beispiele der Teilnehmer-Websites, welche Faktoren der Website-Gestaltung Einfluss auf die Platzierung in Suchmaschinen ausüben können.

Nach einer kurzen Einordnung der Kernaspekte des Suchmaschinenmarketings in den Marketingkontext erhielten die Teilnehmer praktische Hilfestellungen zu Themen wie die Identifikation der relevanten Suchmaschinen, Einfluß und Optimierungsmöglichkeiten der eigenen Website-Inhalte, versteckte Informationen für Suchmaschinen in PDF-Dokumenten und vieles mehr.

★

Praxis einer zielsicheren Unternehmenssteuerung mit Frühindikatoren

Workshops, Unternehmensvisite und Erfahrungsaustausch beim FWI:

4.12.07, 29.1., 22.4., 27.5.08

★

FWI-Workshopreihe „Frühindikatoren zur erfolgreichen strategischen Unternehmenssteuerung“

2005/06 hat der Fachverband Werkzeugindustrie gemeinsam mit der *Initiative Qualitätssicherung NRW e. V.*, Dortmund (IQS) eine Workshopreihe zum Thema „*Frühindikatoren zur erfolgreichen strategischen Unternehmenssteuerung*“ veranstaltet. Fünf Unternehmen haben so Instrumente der Früherkennung kennengelernt, sie an Praxisbeispielen und mit der eigenen Unternehmens-Philosophie und -Strategie in Beziehung gesetzt sowie aus dem Erarbeiteten Schlüsse für die künftige Unternehmenssteuerung gezogen.