



CAMPUS Intensiv

Erfolgreich im Objektgeschäft und Architektenvertrieb

Für Anbieter in der Bau-, Innenausbau- und
Einrichtungsbranche

Ort:	Darmstadt
Dauer:	3 Module, jeweils 1 Tag 09:30 – 17:30 Uhr
Termine:	Siehe ‚Aktuelle Termine‘ oder auf Anfrage

Teilnehmer:

Das Angebot richtet sich an Mitarbeiter bei Herstellern und Fachhändlern, die schwerpunktmäßig die Zielgruppe Architekten/ Innenarchitekten bearbeiten oder bearbeiten möchten. Maximal 6 Teilnehmer.

Die Themen werden in Workshops intensiv gemeinsam entwickelt.

Die einzelnen Module bauen thematisch aufeinander auf, können aber nach Rücksprache auch einzeln gebucht werden.



Modul 1: Was sollte ich über Architekten wissen? Was muss ich Architekten bieten?

Hintergründe, Werkzeuge, Nutzen und Recherche

Viele Unternehmen stürzen sich auf die Zielgruppe Architekten, ohne zu wissen,

- wie diese arbeiten und Entscheidungen herbeiführen,
- welchen Nutzen sie den Architekten bieten können,
- wie sie die Architekten finden und ansprechen können, für die ihr Angebot überhaupt relevant sein könnte.

Die Erarbeitung dieser Grundlagen ist enorm wichtig, damit Vertrieb und Marketing **strukturiert und ressourcenschonend** beim Aufbau dieser Zielgruppe vorgehen können.

Zielsetzung:

- Das nötige Handwerkszeug für die Zusammenarbeit mit Architekten kennen und verstehen
- Nutzen für Architekten und Innenarchitekten kennen und formulieren können
- Die Teilnehmer wissen, wie sie Architekten/ Innenarchitekten in ihrer Region, für die ihr Angebot relevant sind, herausfiltern können
- Sie wissen, welche Hintergrundinformationen relevant sind
- Der Aufwand für die folgende zeitintensive Akquise und Aktionen reduziert sich enorm

Inhalte:

- Was sollte ich über Architekten wissen und warum?
- Welche Werkzeuge brauche ich, um professionell mit Architekten zusammenzuarbeiten?
- Welchen Nutzen kann ich Architekten in der Kommunikation und im direkten Kontakt bieten?
- Wie filtere ich bei rund 133.000 Architekten in Deutschland (7.000 in der Schweiz, 5.500 in Österreich) diejenigen heraus, für die mein Angebot wirklich interessant ist?
- Wie organisiere und kategorisiere ich meine Datenbank sinnvoll?
- Wie setze ich das Hintergrundwissen erfolgreich um?

Modul 2: Wie bekomme ich einen Termin beim Architekten?

„Architekten haben nie Zeit...“

Das stimmt nicht! Sie nehmen sich nur keine Zeit für Gespräche, bei denen sie keinen Nutzen für sich erkennen können.

Aber welchen Nutzen hat ein Architekt von einem Termin mit mir?

Zielsetzung:

- Sicherheit in der Kommunikation mit Architekten gewinnen
- Nutzen vermitteln
- Abbau von Hürden
- Die Terminquote steigt spürbar
- Die Qualität der Termine wird besser

Inhalte:

- Wie bekomme ich einen Termin beim Architekten?
- Projektbezogene Akquise versus projektunabhängige Akquise
- Wer ist der richtige Ansprechpartner?
- Nutzenargumentation
- Einwandbehandlung
- Der individuelle Telefonleitfaden
- Leitfaden-Test
- Wenn es trotzdem nicht klappt! - Alternativen zur telefonischen Akquise

Modul 3: Wie begeistere ich Architekten im Ersttermin? Wie bleibe ich in Erinnerung?

Der Termin findet statt. Aber wie schaffe ich es, den Architekten für meine Themen zu interessieren und **ein Gespräch auf Augenhöhe** zu führen? Was muss ich tun, um nachhaltig in Erinnerung zu bleiben? Wie positioniere ich mich?

Zielsetzung:

- Teilnehmer präsentieren sich und ihr Angebot bei Architekten und Innenarchitekten überzeugend und glaubwürdig
- Vielfalt der Möglichkeiten für die Kontaktpflege nutzen
- Abbau von Hürden
- Netzwerke nutzen

Inhalte:

- Wie präsentiere ich mich und meine Leistung ‚architektengerecht‘?
- Welchen Nutzen kann ich für die Zusammenarbeit bieten?
- Unterschiedliche Interessen von Architekten und Innenarchitekten
- Welche Fragen sollte ich unbedingt stellen?
- Wie bleibe ich nachhaltig in Erinnerung?
- Erarbeitung einer Vielfalt an Möglichkeiten der Kontaktpflege