



CAMPUS Intensiv

Zielgruppe Architekten - Intensivworkshops

**Für Anbieter in der Bau-, Innenausbau- und
Einrichtungsbranche**

Ort:	Darmstadt
Dauer:	3 Module, jeweils 1 Tag 09:30 – 17:30 Uhr
Termine:	Modul 1 15. Oktober 2019 Modul 2 16. Oktober 2019 Modul 3 12. November 2019
Kosten:	1.565,00 € pro Person für drei Module, zzgl. MwSt., inkl. Tagungspauschale, Mittagessen und Trainingsunterlagen Die Module sind nach Rücksprache auch einzeln buchbar für 565,00 € pro Person und Modul zzgl. MwSt.

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 knapp 135.000 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 Ihnen?

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 schaffen Sie es, den Architekten für Ihre Themen zu interessieren und **ein Gespräch auf Augenhöhe** zu führen? Was müssen Sie tun, um nachhaltig in Erinnerung zu bleiben? Wie positionieren Sie sich?

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?
- Erarbeiten einer Palette an Möglichkeiten der Kontaktpflege

Anmeldung zum Intensivworkshop

An: Alexandra Gondos
sales projects architects
Alicenstraße 19A
64293 Darmstadt

Telefon: 06151 - 8502955
Fax: 03222 – 9837059
Email: info@alexandragondos.de



ALEXANDRA GONDOS
SALES · PROJECTS · ARCHITECTS

- Modul 1 Die Rolle des Architekten
15. Oktober 2019
- Modul 2 Architekten – Akquise
16. Oktober 2019
- Modul 3 Ersttermin und Kontaktpflege
12. November 2019

Ort: Darmstadt

Kosten: 1.565,00 € pro Person für drei Module, zzgl. MwSt., inkl.
Tagungspauschale, Mittagessen und Trainingsunterlagen

Die Module sind nach Rücksprach auch einzeln buchbar für
565,00 € pro Person und Modul zzgl. MwSt.

Name: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ Ort: _____

Telefon: _____

Email: _____

Abweichende
Rechnungsadresse: _____

Datum/ Unterschrift: _____

Nach der Anmeldung erhalten Sie die Anmeldebestätigung mit Rechnung
und weitere Informationen.

