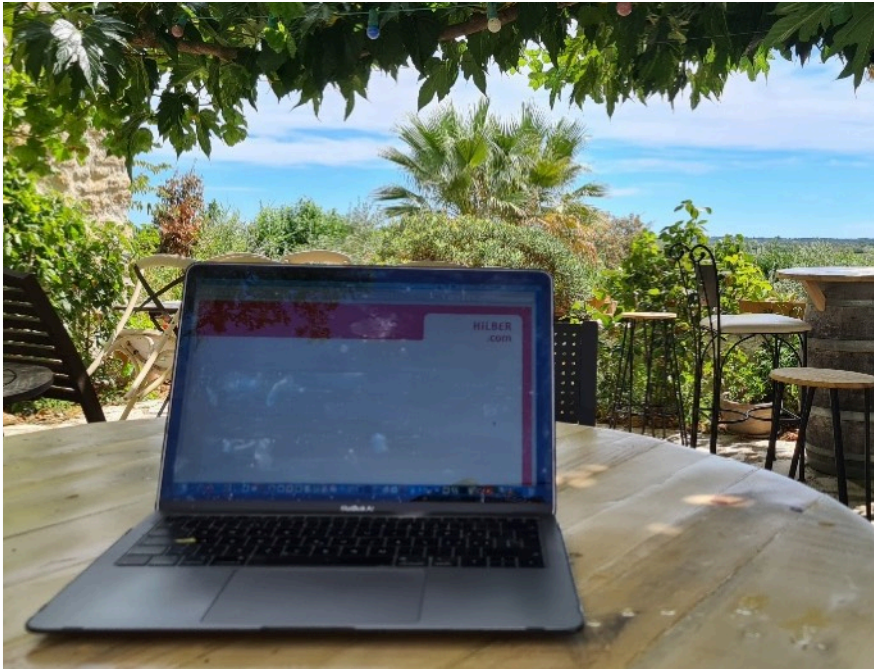


Umsetzungstage «Systemic Selling 1.0»

Begeisternde Kundengewinnung mit System



Datum:

www.hilber.com/meerwert

In einem Kreativität fördernden Umfeld erarbeiten Sie innert 3 Tagen eine vollständige Systematik zur begeisternden Gewinnung von Neukunden

Château Tour la Pagèze
Pays d'Oc
Südfrankreich

Inklusive inspirierendes
Freizeit-, Gastronomie-
und Kulturprogramm

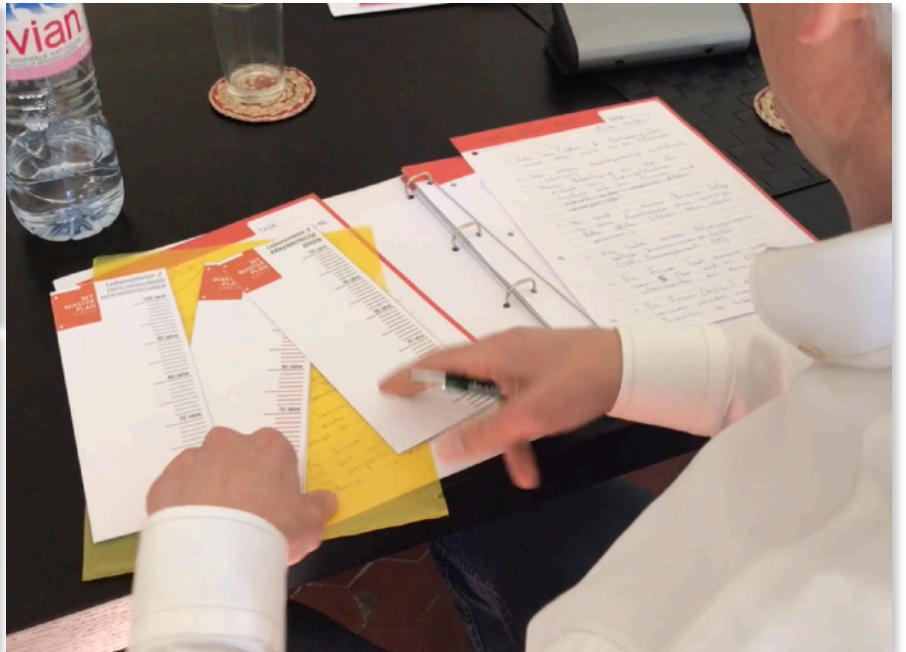
INPUT

- Im Rahmen von drei **Kleingruppen-Umsetzungstagen** (total max. 5 Teilnehmende) erledigen Sie 17 präzise Aufgaben, um unaufdringlich, aber **mit System Neukunden zu gewinnen**.
- Zwei **Einzelcoaching-Sessions** ermöglichen den individuellen Austausch mit Ihrem Business-Coach und stellen sicher, dass Ihr Konzept Ihrer Branche und Unternehmung entspricht.
- Im Vorfeld erledigen Sie drei **Vorbereitungsaufgaben**, die das sofortige, wirkungsvolle Arbeiten vor Ort sicherstellen.

OUTPUT

- Ein vollständig erarbeitetes und sofort umsetzbares System, das aus Ihrer Kundengewinnung einen **Selbstläufer** macht.
- **Potentielle Kunden kommen zu Ihnen** - und nicht umgekehrt, denn Sie **begeistern** auch Noch-Nicht-Kunden.
- Ihr Unternehmen ist so ausgerichtet, dass ein langfristiger **Konkurrenz- und Kompetenzvorteil** sichergestellt ist.





DISTANZ und WEITBLICK

„Warum (extra) nach Südfrankreich reisen?“ Berechtigte Frage. Wer in seinem Leben schon Außergewöhnliches geschaffen oder bewegt hat weiss, dass kreative Ideen und einzigartige Konzepte niemals "im stillen Kämmerlein", also im eigenen Büro oder im gewohnten beruflichen oder privaten Umfeld entstehen. Für bahnbrechendes Denken und Handeln braucht es **Distanz und Weitblick**.

Dieses Umfeld bietet unser Weinschloss in Südfrankreich: Die wunderschöne Natur, das Meer, das französische „Savoir-Vivre“ mit seiner Top-Küche und Weinkultur, der Garten, die inspirierenden Workshop-/ Coaching-Räume sorgen für fundierte, kreative Ergebnisse und für eine fast 100%ige Umsetzungsquote. Der Ort ist somit **naheliegend**.

Ihr Umsetzungsgarant

Jörg Hilber, Kundenbegeisterter und -gewinner

Studium in Lausanne und Luzern. Master of Advanced Studies in Services Marketing & Management.

Selbstständiger Unternehmer (hilber.com), Verwaltungsratspräsident der CONSTANT DIALOG AG in Zug, Dozent an der Hochschule Luzern - Wirtschaft.

Entwickler von Geschäftsentwicklungs-Systemen, Begründer des Konzepts der „Systematischen Kundenbegeisterung“ und der „Kundengewinnungsmaschine“ Systemic Selling.

Passionierter Markt- und Sozialforscher, Testentwickler.

Devise: Wer ein ZIEL hat, braucht einen MASTERPLAN.



TAGESABLAUF

08.30 bis 12.30 Uhr

Kleingruppen-Workshop,
Methodischer Input,
Besprechung der Tasks

12.30 bis 14.00 Uhr

Mittagspause

14.00 bis 17.30 Uhr

Einzelcoaching,
persönliche Arbeit an
Tasks und Master-Tasks,
Austausch mit anderen
Teilnehmenden

19.30 bis 22.30 Uhr

Gastronomisches, kulturelles
oder sportliches
Abendprogramm

Workshop-Programm:

• **Vorbereitungsaufgaben:**

- Task 01/02: Business Vision (Wohin will ich mit meiner Firma?)
- Task 03: Ihre präzisen, verbindlichen Kundengewinnungsziele

• **Workshop-Tag 1: BEGEISTERN!**

- Task 04: Verkaufen zweiter Ordnung (Selbstläufer schaffen)
- Task 05: Häufige Denkfehler in der Kundengewinnung
- Task 06: Der Sales Pitch (Überzeugen in 2 Minuten)
- Task 07: Ihre Begeuerungsfaktoren zur Kundengewinnung
- Task 08: Ihre Nutzen, Kompetenz- und Konkurrenzvorteile
- Task 09: DAS Zwingende Argument für potentielle Kunden

• **Workshop-Tag 2: GEWINNEN!**

- Task 10: Review Ihrer Zielgruppe
- Task 11: Ihre zentrale Botschaft in der Kundengewinnung
- Task 12: Ihre Symbolik: So geht Ihre Botschaft direkt ins Herz
- Task 13: Ihre begeisternde Story für Ihre potentiellen Kunden

• **Workshop-Tag 3: KOMMUNIZIEREN!**

- Task 14: 1:1 oder 1:Many? (Ihre Kommunikationsstrategie)
- Task 15: Systematische Kontakt- und Adressbeschaffung
- Tasks 16/17: Definition und Organisation Ihres Kundengewinnungs-Systems. Der Selbstläufer wird gebaut.

Abendprogramm:

- 1. Abend: Willkommensapero
danach: gemeinsames Abendessen am Meer
- 2. Abend: Historische Stadtbesichtigung in Narbonne
- 3. Abend: Im Château: Degustation von Spitzenweinen,
anschließend Dîner gastronomique, Meeting mit dem Chefkoch

Mögliche Wochenend-Aktivitäten am:

- **Ausflug nach Carcassonne** (Mittelalterstadt)
- **Ausflug ans Meer:** Zahlreiche malerische Orte sind sehr nah:
Les Cabanes de Fleury, Narbonne-Plage, Gruissan, St-Pierre la Mer,
Bages, Peyriac de Mer
- **Sport:** Fahrradtour den Kanal entlang ans Meer, Pétanque
(französisches Boggia/Boules), Tennis, Golf...

Anreise

- Mit dem Auto (ca. 7,5 Std. ab Zürich, 9 Std. ab Düsseldorf)
- Mit dem Zug (TGV - ca. 6,5 Stunden ab Basel/Freiburg)
- Mit dem Flugzeug (easyjet ab Basel/Freiburg nach Montpellier, Ryanair ab Düsseldorf/Weetze nach Béziers)

Wir empfehlen eine Anreise mit dem Auto oder ein Mietauto ab Flughafen Montpellier oder Bahnhof Narbonne, um vor Ort flexibel zu sein. Das Seminar-Schloss ist mit öffentlichen Verkehrsmitteln NICHT erreichbar. Auf Wunsch organisieren wir einen Fahrdienst.

Die Reisekosten sind in den Pauschalen nicht inbegriffen.

Ort der Workshops/des Coachings, Unterkunft

Château Tour La Pagèze

Wir wohnen und arbeiten im Weinschloss Tour la Pagèze. Es befindet sich ca. 1 Stunde von Montpellier entfernt, in Les Cabanes de Fleury, im Pays d'Oc, in der Nähe von Narbonne.

Das Schloss liegt nur 5 Minuten vom Strand entfernt und bietet eine fantastische Aussicht auf Weinberge und Meer.

Es verfügt über einen Seminarraum, ein Restaurant, zahlreiche Möglichkeiten für Gruppenarbeiten drinnen und draussen sowie über gut ausgestattete Ferienwohnungen und Gästezimmer.

(Übernachtung + Frühstück ca. EUR 100/Nacht).

Ihre Investition

Pauschale: CHF/€ 1'950.–

Ihre Teilnahme-Pauschale (exkl. MWSt.) umfasst:

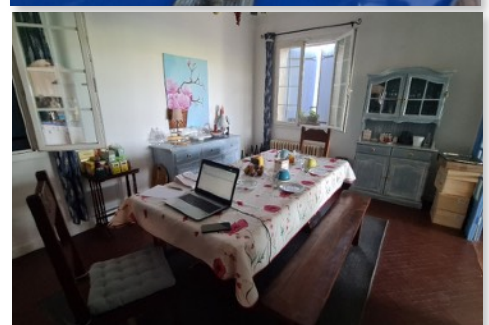
- Vorbereitungsaufgaben und deren Besprechung
- 3 moderierte Workshop-Halbtage
- 2 Einzelcoachings-Sessions zu je 45 Minuten
- Dîner gastronomique im Château Tour La Pagèze
- Weindegustation im Château
- Willkomensapero, Stadtführung in Narbonne

Buchung / Fragen

Bei **Fragen** rufen Sie uns bitte unter +41 (0)41 310 05 40 an.

Anmeldung per Web: www.hilber.com/meerwert

Adresse: HILBER.com, Alte Steinhauserstr. 33, CH 6330 Cham/Zug



www.hilber.com/meerwert