

Kleingruppen-Umsetzungstage «Systemic Selling 2.0»

Dein Business digitalisieren & automatisieren



Datum:

www.hilber.com/meerwert

In einem Kreativität
fördernden Umfeld
digitalisieren und
automatisieren Sie innert
3 Tagen Ihre Verkäufe
und Ihr Business

Château Tour la Pagèze
Pays d'Oc
Südfrankreich

Inklusive inspirierendes
Freizeit-, Gastronomie-
und Kulturprogramm

INPUT

- Im Rahmen von drei **Umsetzungstagen in der Kleingruppe** (total max. 5 Teilnehmende) erledigen Sie 22 präzise Aufgaben, um mit digitalen Medien und Netzwerken automatisiert (noch erfolgreicher) Kunden zu gewinnen und zu begeistern.
- Zwei **Einzelcoaching-Sessions** ermöglichen den individuellen Austausch mit Ihrem Business-Coach und stellen sicher, dass Ihr Konzept und Ihre Tools auch funktionieren.
- Im Vorfeld erledigen Sie drei **Vorbereitungsaufgaben**, die das sofortige, wirkungsvolle Arbeiten vor Ort sicherstellen.

OUTPUT

- Eine (meist) bereits **vor Ort implementiertes System**, das Ihre Kundengewinnung und Kundenprozesse (noch erfolgreicher) **digitalisiert** und **automatisiert**.
- **Potentielle Kunden kommen zu Ihnen** - und nicht umgekehrt, bestehende Kunden werden systematisch **begeistert**.





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 nahe Meer, das französische „Savoir-Vivre“ mit seiner Top-Küche und Weinkultur, der lauschige Garten, die inspirierenden Workshop-/Coaching-Räume sorgen für fundierte, kreative Ergebnisse und für die Umsetzung vor Ort. Der Ort ist somit **naheliegend**.

Ihr Umsetzungs-Garant

Jörg Hilber, Kundengewinner und -begeisterer

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

Einjährige Ausbildung in Online-Marketing.

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

Experte für systemische Geschäftsentwicklung, 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 - 06: Begeisterungsfaktoren, Nutzenhitparade, Zielgruppe, Zwingendes Argument, Story, Symbolik, Kontaktprozess
- Task 07: Meine Online-Präsenz, meine Findability
- Task 08: Mein Online-Setup (Aufsetzen digitale Infrastruktur)

• Workshop-Tag 1: SETUP & OPTIMIERUNG ONLINE TOOLS

- Task 09: Review Ihres Online-Setup
- Task 10: Optimieren Ihrer Website
- Task 11: Funnel Building (Optimieren digitaler Kontaktprozess)
- Task 12: Mailer Building (Setup oder Optimieren Mailsystem)
- Task 13: Termintool (Setup oder Optimieren Termintool)
- Task 14: Database Building (Setup oder Optimieren Datenbank)

• Workshop-Tag 2: KUNDEN GEWINNEN MIT SOCIAL MEDIA

- Task 15: LinkedIn: Optimierung Ihres Profils
- Task 16: Mit LinkedIn Kunden gewinnen (gratis und bezahlt)
- Task 17: Facebook: Ihr Facebook Business-Profil
- Task 18: Mit Facebook und Instagram Kunden gewinnen (was für wen funktioniert und was nicht)

• Workshop-Tag 3: GEFUNDEN WERDEN

- Task 19: Ihr Google-Firmenprofil / Bewertungen gewinnen
- Task 20: Die (Un-)Wichtigkeit von Bewertungen
- Task 21: Bestimmen von Key Words / Google Ad Words nutzen
- Task 22: Systemic Selling 2.0: Review und Q&A

Abendprogramm:

- 1. Abend: Willkommensapero, danach: 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:

- **Ausflug nach Carcassonne** (Mittelalterstadt)
- **Ausflug ans Meer**: Zahlreiche malerische Orte sind sehr nah: Les Cabanes de Fleury, Narbonne-Plage, Gruissan, St-Pierre la Mer
- **Sport**: Fahrradtour Meer, Pétanque, Golf, Tennis

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
- Zugang zu allen Online-Tools 14 Tage gratis
- Dîner gastronomique im Château Tour La Pagèze
- Willkommensaperero & Weindegustation im Château
- 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