

# Türöffner mit Stil - erfolgreiche Akquisebriefe schreiben

## Wie Sie mit einem sympathischen Akquisebrief einen Fuß in die Tür bekommen

|                            |  |
|----------------------------|--|
| <b>für</b>                 | <b>Vertriebsmitarbeiter, die bessere Akquisebriefe schreiben lernen und von praktischen Akquisetipps profitieren möchten</b> |
| <b>Termin(e)</b>           | <b>27.04.2021 in Chemnitz</b>  |
| <b>Alternativtermin(e)</b> | <b>03.11.2020 in Dresden</b>   |
|                            | <b>jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr</b>   |
| <b>Dozent</b>              | <b>Sylke Schröder</b>  |

### Thema

Viele Wege führen zum Ziel, um neue Kunden zu gewinnen. Für den Erstkontakt bevorzugen die meisten Verkäufer und Außendienstler das Telefon. Noch lieber ist ihnen die Begegnung am Rande einer Messe. Führt beides nicht zum Ziel, kann der Akquisebrief helfen, mit einem potenziellen Geschäftspartner ins Gespräch zu kommen. Sogar per E-Mail entfaltet eine frische und empathische Erstanrede große Wirkung, die unerwartet Türen öffnen kann.

### Ihr Nutzen

- Sie erkennen den Unterschied zwischen einem Werbebrief und einem Akquisebrief.
- Sie lernen, in welchen Situationen ein Akquisebrief sinnvoll ist und wie sie die Zielperson darin überzeugen können.
- Sie erfahren, wie es gelingen kann, im Erstkontakt eine "gute Figur" zu machen und mit einem sympathischen Akquisebrief den begehrten Termin zu ergattern.

Anmeldung zum Seminar:

#### **Türöffner mit Stil - erfolgreiche Akquisebriefe schreiben**

- am 27.04.2021 in Chemnitz (22-1715)  
 am 03.11.2020 in Dresden (67-2658)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422  
 per E-Mail [Kontakt@RKWcampus.de](mailto:Kontakt@RKWcampus.de)  
 Internet [www.RKWcampus.de](http://www.RKWcampus.de)

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

## **Methodik**

Input (Vortrag), Meinungsaustausch, Fallbeispiele, Schreibübungen, Arbeit in Kleingruppen, Spiele zur Auflockerung

## **Inhalte**

### **Vorhang auf für den "stillen" Verkäufer: Wenn gewohnte Wege versagen**

- Balance - auf dem schmalen Grat zwischen Engagement und Penetranz
- Chuzpe - mit kreativem Charme die "Watchdogs" überlisten
- Ausweg - Akquisebriefe dosiert und sinnvoll einsetzen

### **Gedanken zur Zielperson: Warum eine gute Recherche helfen kann**

- Abgrenzung - Akquisebriefe von Werbebriefen unterscheiden
- Empathie - sich mental auf die Zielperson einstimmen
- Volltreffer - mit dem richtigen Ton und guten Argumenten überzeugen

### **Lernen aus der Weltliteratur: Hingucker eines Akquisebriefs**

- Punktlandung - mit einem präzisen Betreff die Neugier wecken
- Königdisziplin - mit dem ersten Satz einfangen und Weichen stellen
- Schlussatz - mit einer positiven Aussicht in Erinnerung bleiben
- Scheinwerfer - die Signalwirkung des Postskriptums nutzen
- Erste Schreibübungen

### **Nachakquise lustvoll planen: Grenzen des Akquisebriefs**

- Ego - warum die Zielperson auch auf Ihren nächsten Schritt wartet
- Lernkurve - Misserfolge in Lerneffekte verwandeln
- Erfolgsgeheimnis - hinfallen, aufstehen, Krone richten, weitermachen

### **Authentisches Schreiben: Merkmale eines sympathischen Akquisebriefs**

- Glaube - was sich mit einer positiven Handlungssprache erreichen lässt
- Sprachkraft - was Verben ausrichten und Adjektive anrichten
- Skepsis - warum die Marketingsprache Türen versperrt

### **Praxistransfer anhand von Schreibübungen**

- Schreibübungen mit Fallbeispielen oder Akquisebriefen aus dem Geschäftsalltag der Teilnehmer
- Laborieren mit unterschiedlichen Textvarianten - deren Wirkung testen
- Besprechen eigener Brief- und E-Mail-Texte im Plenum (wer möchte)

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett                    0351 8322-332 und  
Maria Kühn                      0351 8322-339

---

## **Teilnehmergebühr**

einschließlich Arbeitsunterlagen: **310.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

## **Anmeldungen**

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

## **Rabattmöglichkeiten:**

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.