



## Ihr Weiterbildungs-Newsletter

Ausgabe Mai 2012

**TopThema:** [Warm werden mit der Kaltakquise](#)

Bitte fordern Sie kostenfrei unser Jahresprogramm 2012 an!

### Inhaltsverzeichnis

[Warm werden mit der Kaltakquise](#)

[Burnoutprävention](#)

[Personalmesse Hamburg 9. bis 10. Mai 2012](#)

**Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,**

Werden Sie warm mit der Kaltakquise!

Auch in Zeiten des Internets gehört Kundengewinnung durch den direkten Kontakt per Telefon zu den wichtigsten und zugleich aber auch schwierigsten Aufgaben im Business-to-Business Umfeld. Der Anrufer muss dabei genau den richtigen Ton treffen. Er darf nicht zu aufdringlich sein, sollte sich aber auch nicht sofort abwimmeln lassen. Dies ist neben der Herstellung eines guten Gesprächsklimas die größte Herausforderung. Es gibt verschiedene Strategien, die dem Verkäufer bei seinem Auftrag helfen. Wichtig ist zum Beispiel, dass er mit Freude dabei ist und nicht zu versteift an die Sache herangeht. Das merkt der potentielle Kunde und wird verschreckt oder reagiert ablehnend. Schafft er es dagegen, ein Gespräch mit dem Kunden in Gang zu bringen und sein Interesse zu wecken, ist ein großer Schritt getan. Ein häufiger Fehler ist, dass der Verkäufer einen Verkaufsmonolog hält, der nichts mit seinem Gegenüber am Telefon zu tun hat. Dass gerade viel beschäftigte Menschen davon abgeschreckt werden, ist verständlich. "Darum ist es wichtig, die Zeit, die man während des Gesprächs hat, gut zu nutzen." sagt Dr. Gunnar Kitzmann vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann.

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann bietet hierzu das Seminar "Überzeugen am Telefon - Geschäftserfolge durch überzeugenden Telefondialog" an. Darin erfahren die Teilnehmer, wie sie am besten ihr Ziel erreichen, und ihr Gegenüber am Telefon gleichzeitig mit einbeziehen. Darüber hinaus wird in dem Seminar behandelt, wann die beste Zeit für Akquise-Anrufe ist, und wie der Anrufer das Vorzimmer passiert. Außerdem lernen die Seminarteilnehmer, mit welchen Fragen sie den Kunden verstehen und überzeugen können. Gerne können Sie sich auch persönlich beraten lassen bei der Umsetzung Ihrer Ziele! Telefon: 0251 202050. Besuchen Sie auch unsere Website: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)

### [Mit Praxis-Seminaren 2012 noch erfolgreicher werden:](#)

#### [Überzeugen am Telefon](#)

18. - 19.06.2012, Münster  
16. - 17.08.2012, Münster  
17. - 18.09.2012, Münster  
19. - 20.11.2012, Münster

#### [Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement](#)

09. - 10.07.2012, Münster  
17. - 18.09.2012, Münster  
22. - 23.10.2012, Münster  
22. - 23.11.2012, Münster

#### [Positives Denken und Stressbewältigung](#)

21. - 22.06.2012, Münster  
16. - 17.08.2012, Münster  
11. - 12.10.2012, Münster

#### [Rhetorik](#)

21. - 22.05.2012, Münster  
04. - 05.06.2012, Hamburg  
21. - 22.06.2012, Münster  
09. - 10.07.2012, Münster

#### [Wie wirke ich auf Andere?](#)

14. - 15.06.2012, Hamburg  
02. - 03.07.2012, Münster  
16. - 17.08.2012, Hamburg  
30. - 31.08.2012, Münster

## "Den Mitarbeiter stärken - Burnout vorbeugen"

Burnout - ein Tabuthema? Leider häufig ja - aber dennoch sehr gegenwärtig. Burnout ist ein Zustand, bei dem sich die Mitarbeiter wie ausgebrannt fühlen. Sie sind erschöpft, antriebslos und fühlen sich überfordert. Bei der Vorbeugung von Burnout kann es hilfreich sein, die Mitarbeiter durch entsprechende Seminare zu stärken. Das Seminar "Positives Denken und Stressbewältigung" vermittelt zum Beispiel die Grundlagen des "Mentalen Trainings" und führt in die verschiedenen Entspannungstechniken ein. Neben Autogenem Training, Mentalem Training und Muskelentspannung wird auch über die Musikentspannung gesprochen. Durch das Seminar lernen Fach- und Führungskräfte den alltäglichen Stress leichter abzubauen und sind für hektische Zeiten gestärkt.

Gerne beraten wir Sie persönlich bei der Umsetzung Ihrer Ziele unter  
Telefon: 0251 202050 oder besuchen Sie auch unsere Website:  
[www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)



## Treffen Sie uns diese Woche in Hamburg!

Norddeutschlands größte Fachmesse für Personalmanagement vom 9. Mai 2012 - Sie finden uns in Halle 4, Stand B.34

Geöffnet für Personalierer, Personalmanager und Weiterbildungsinteressierte!

Wenn Sie Interesse an einer Freikarte haben, sprechen Sie uns bitte an.  
Telefon: 0251 202050 oder per E-Mail: [freikarte@kitzmann.biz](mailto:freikarte@kitzmann.biz)

## Wir garantieren: Jedes Seminar findet statt!

Mit uns haben Sie Planungssicherheit, denn wir bieten Ihnen eine Durchführungsgarantie für alle unsere Seminare. Jederzeit können Sie uns unter

Telefon: +49 251 202050

erreichen. Durch Ihre Teilnahme profitieren Sie auch vom Erfahrungswissen anderer!



## Service-Links

- [Online-Version des Newsletters](#)
- [Newsletter weiterempfehlen](#)
- [Kontakt](#)
- [Newsletter abbestellen](#)

## Management-Institut Dr. A. Kitzmann auf:



## Impressum

**Herausgeber:**  
Management-Institut Dr. A. Kitzmann

**Geschäftsführer:**  
Dr. Arnold Kitzmann  
Dr. Jana Völkel-Kitzmann  
Dr. Gunnar Kitzmann

Dorpatweg 10, 48159 Münster  
Telefon: +49 251 202050  
Telefax: +49 251 2020599  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto:info@kitzmann.biz)  
Internet: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)



**Unsere iPhone-App zum  
Download:**

