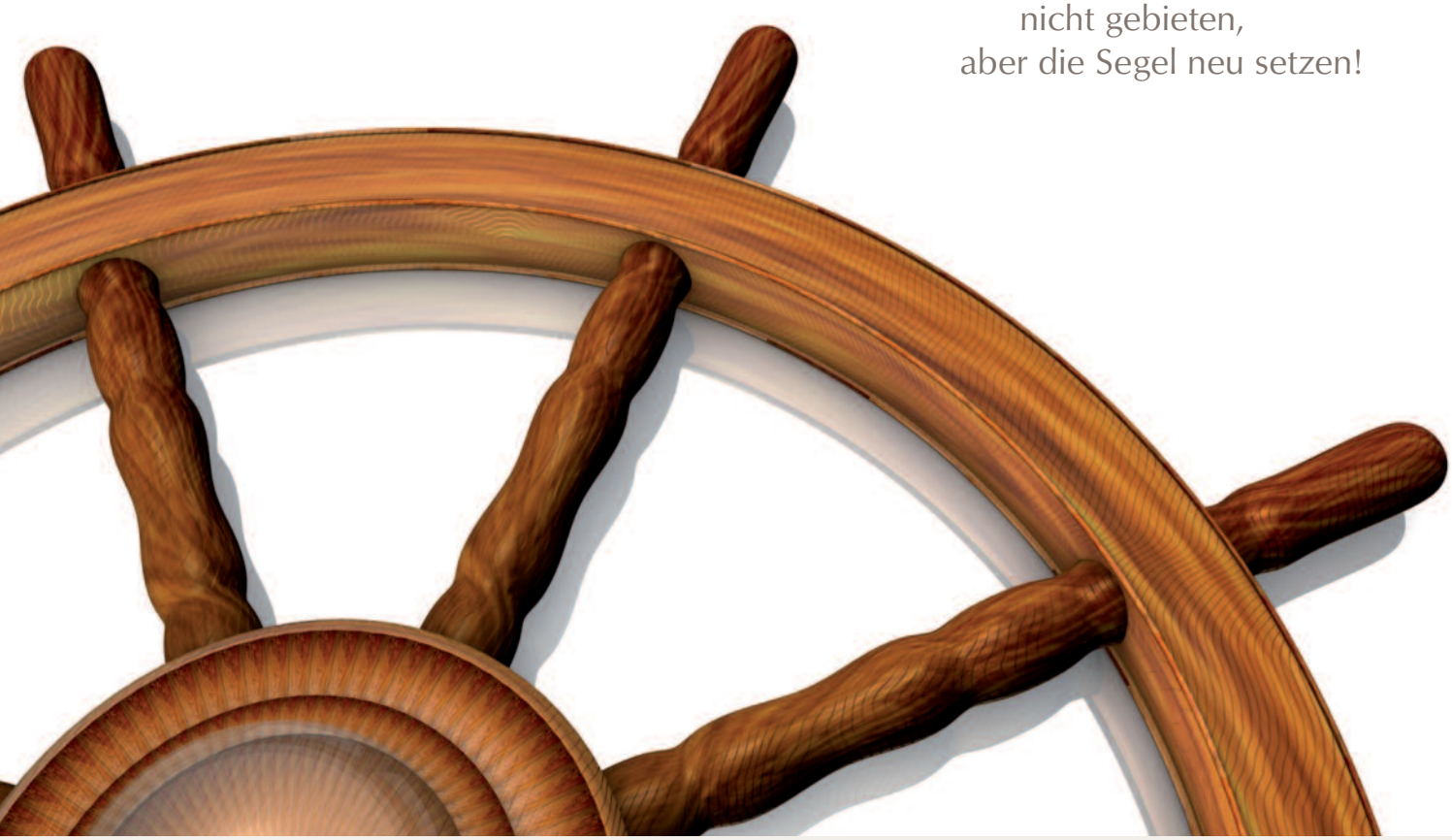
Wir können dem Wind
nicht gebieten,
aber die Segel neu setzen!



Auf Kurs kommen

für neue Kunden, attraktive Aufträge und anständige Honorare

Staatliche Förderung
für Coaching und Seminare

Seminare und Coaching für Selbstständige in Design/Medien/Werbung

Mit voller Kraft voraus

Lust auf Akquise-Törn? Meistens hat die „innere Stimme“ etwas dagegen: „Fang nächsten Monat an. Mach erst die Homepage fertig. Heute ist kein guter Tag. Ich bin zu teuer, zu billig, zu schüchtern, zu ...“

Kommen Sie jetzt in Fahrt. Denn für alle Themen wie Neukundengewinnung, Angebotsoptimierung und Honorarverhandlung gibt es Rückenwind. In meinen Seminaren erhalten Sie das nötige Know-how und einen Motivationsschub, um erfolgreich zu akquirieren und mit Kunden zu *Ihrem* Nutzen zu verhandeln. Neu im Programm ist ein Workshop, in dem man lernt, den Kunden auf charmante Weise zu sagen, dass beispielsweise seine „Website grottenschlecht ist“.

Übrigens: Als AGD-Mitglied erhalten Sie 50 % Mitglieds-Rabatt. Und bei Anmeldung bis zu sechs Wochen vor Seminarbeginn kommen Sie in den Genuss des Frühbucher-Rabatts.

Deshalb: Frühzeitig anmelden – einfach per E-Mail.

Herzliche Grüße

Marianne Kohl

Fördergeld nutzen!

Für Beratung, Coaching und Seminare gibt es öffentliche Förderprogramme. Nicht nur Neugründer, auch „alte Hasen“ können in den Genuss staatlicher Zuschüsse kommen.

Fordern Sie meine „Förder-Fibel“ mit vielen Informationen zu staatlicher Förderung einfach per E-Mail an.

Für Selbstständige

Offene Seminare

Sie wollen gerne neue Kunden gewinnen, wissen aber nicht wie? Sie liefern beste Qualität, aber es fällt Ihnen schwer, Ihr Honorar durchzusetzen? Sie brauchen neue Impulse und einen Motivationsschub, um weiterzukommen?

In meinen Seminaren finden Sie dazu erprobte Vorgehensweisen, nützliche Anregungen und mentale Unterstützung.

Sie können sich auf eine lockere Lernatmosphäre freuen, die mit abwechslungsreichen Sequenzen dazu motiviert, an den eigenen Zielen zu arbeiten. Wenige Tage nach dem Seminar erhält jeder Teilnehmer ein Fotoprotokoll von allen Flipcharts, die wir gemeinsam erarbeitet haben.

An dem offenen Seminarprogramm, das Sie auf den nächsten Seiten finden, kann jeder teilnehmen.

Mitglieder bestimmter Fachverbände erhalten besondere Vergünstigungen (siehe Seite 7).

Für Neugründer

Business-Coaching

Staatliche Förderung für Coaching und Seminare

Das Geschäftskonzept steht, die neuen Räume sind eingerichtet. Die Arbeit könnte beginnen. Das Einzige, was (noch) fehlt, sind die Kunden und die entsprechenden Aufträge.

Wie Sie sich am Markt positionieren und bei potenziellen Kunden bekannt machen, wie Sie passende Aufträge bekommen, das sind mögliche Themen eines Gründer-Coachings, das von der KfW-Bank unterstützt wird.

Gefördert werden 4.000 bzw. 6.000 Euro, wovon Sie je nach Ausgangssituation 50 bis 90 % als Zuschuss erhalten.

Bei der KfW-Bank bin ich akkreditiert für „Gründer-Coaching Deutschland“. Fordern Sie für weitere Informationen meine Förder-Fibel an unter kontakt@marianne-lotz.de

Für Agenturen

Firmeninterne Workshops

Inhouse-Workshops sind *Ihre* Veranstaltungen. Die Themen sind ganz auf Ihre individuellen Bedürfnisse und Ziele sowie die Ihrer Mitarbeiter zugeschnitten, beispielsweise:

- **Erfolgreiche Neukundengewinnung**
- **Professionelles Angebotsmanagement**
- **Klare Marktpositionierung**
- **Optimierung der Arbeitsabläufe**
- **Konflikt-Moderation im Team**

Es wird nur das behandelt, was Sie und Ihre Mitarbeiter wirklich brauchen, ausgerichtet auf Ihren Geschäftserfolg. Die Teilnehmer erleben eine Mischung aus lebendiger Themen-Präsentation und attraktiven Übungen. Das unterstützt die persönliche Entwicklung und den Wissens-Transfer in die Praxis.

Fordern Sie mein Angebot an!

2-TAGES-SEMINAR

Mit Lust und Leichtigkeit neue Kunden gewinnen

Dieses intensive Seminar verschafft Ihnen am ersten Tag die Ausgangsbasis für Ihre Neukundengewinnung: eine klare Positionierung. Am zweiten Tag lernen Sie in praktischen Übungen, wie Sie Ihr neues Wissen anwenden. Sie erfahren, dass Akquise Spaß machen kann – und vor allem wie.

1. TAG: EIGEN-POSITIONIERUNG ALS BASIS

Was sind meine besonderen Stärken? Wie unterscheide ich mich klar von meinen Mitbewerbern? Welche Zielgruppen sind lukrativ und passen zu mir? Wie steigere ich meinen Wert im Sinne des Kunden-Nutzens? Wie lautet meine „verbale Visitenkarte“, um richtig Eindruck zu machen?

Eine klare Positionierung ist die Basis für das Finden und Gefundenwerden. Nur, wer sich sichtbar und begreifbar macht, kann gesehen und gehört werden. Deshalb entscheidet Ihre Positionierung über Ihre Chancen im Neukundengeschäft. Die Erfolgsformel lautet: Präzision statt Verzettelung. Flexibilität gehört unbedingt dazu, denn Sie befinden sich in einem kontinuierlichen Entwicklungsprozess. Ihre Kunden übrigens auch.

2. TAG: VORGEHENSWEISE IN DER AKQUISE

Eine Positionierung ist gefunden, doch wie gehe ich aktiv auf potenzielle Neukunden zu? Welcher Gesprächseinstieg weckt Interesse im Erstkontakt? Wie bringe ich mich in Akquise-Laune? Wie gehe ich mit dem „Nein“ und „kein Interesse“ des Kunden um? Wie baue ich eine Kontaktstrecke auf? Was hilft mir, meine Akquise-Aktivitäten besser in meinen Arbeitsalltag zu integrieren?

Jeder Neukundenkontakt braucht einen konkreten Türöffner und für überzeugende Gespräche gibt es bestimmte Spielregeln. Dazu gehört eine Nutzen-Argumentation, die dem Kunden einen klaren Vorteil verspricht. Eine ausgefeilte Gesprächsvorbereitung gibt Ihnen die nötige innere Sicherheit, die Sie nach außen authentisch und überzeugend wirken lässt. Ein kontinuierliches Vorgehen, das in Ihren Zeitplan passt, wird dadurch erleichtert. An diesem Seminartag lernen Sie, im Erstkontakt die Aufmerksamkeit zu gewinnen, um an den Tisch Ihres Wunschkunden zu kommen.

Fr./Sa. 22./23. Februar 2013 – HANNOVER
Fr./Sa. 8./9. März 2013 – STUTTGART
Fr./Sa. 8./9. November 2013 – KÖLN

jeweils von 9.00 – 18.30 Uhr

Informationen zu Seminarbeiträgen und zur Anmeldung finden Sie auf Seite 7.

1/2-TAGES-WORKSHOP

NEU! Wie sag' ich es meinem Kunden...?

...dass seine Website nicht mehr zeitgemäß ist, dass er dringend professionell gestaltete Prospekte braucht, dass sein Logo nicht zu seiner Philosophie passt!

Als Designer mit fachgerechtem Blick wird man oft von „visuellem Schmerz" geplagt. Unprofessionelle Gestaltung an jeder Ecke. Wie leicht könnte man das Erscheinungsbild eines Kunden schon mit wenigen Schritten verbessern. Doch wie kann man dem Kunden zur Einsicht verhelfen, ohne ihn dabei zu kritisieren?

Hier setzt dieser Workshop an. An einem Nachmittag erarbeiten wir Strategien für konstruktive Gespräche, die den Kunden von der Wirkung und Notwendigkeit guten Designs überzeugen – für den Erstkontakt genauso wie für Beratungen bei bestehenden Kunden.

Mi. 27. Februar 2013 – MÜNCHEN
Fr. 26. April 2013 – WIESBADEN
Mi. 29. Mai 2013 – HAMBURG
Fr. 7. Juni 2013 – KARLSRUHE
Mi. 12. Juni 2013 – DORTMUND
Fr. 11. Oktober 2013 – STUTTGART

jeweils von 13.30 – 18.30 Uhr

1/2-TAGES-WORKSHOP

Schnipsel-Marketing als Türöffner

Dieser Workshop richtet sich an Freiberufler, die bei kleineren und mittelständischen Unternehmen ins Geschäft kommen möchten.

Schnipsel-Marketing lässt sich sehr unkompliziert und schnell umsetzen und ist leicht integrierbar in Ihre Tagesplanung. Anhand konkreter praktischer Beispiele lernen Sie, wie Sie aus aktuellen Zeitungsartikeln und Fachpublikationen kundenspezifische „Kontaktpunkte" herausfiltern. Daraus entwickeln Sie mit Hilfe von standardisierten Textbausteinen einen persönlichen Werbebrief.

Das individuelle Nachfass-Telefonat wird mit Hilfe eines Gesprächsleitfadens im Detail erarbeitet.

Fr. 25. Januar 2013 – MAINZ
Fr. 15. Februar 2013 – KASSEL
Do. 29. August 2013 – HAMBURG

jeweils von 13.30 – 18.30 Uhr

1-TAGES-SEMINAR

Damit aus Angeboten Aufträge werden

Professionelles Angebots-Management und selbstbewusste Honorar-Verhandlung sind die Grundlagen für wachsenden Geschäftserfolg. Hier lernen Sie, die Anfragen Ihrer Kunden zielgerichtet und erfolgsorientiert zu behandeln und Angebote zu schreiben, die dem Kunden die Entscheidung zum Auftrag erleichtern, und zwar zu *Ihrer* Honorarvorstellung.

Oft ist das Erarbeiten eines Angebotes so zeitaufwändig, dass Sie es fast als ersten Job für ein Unternehmen betrachten können. Umso ärgerlicher ist es, wenn aus Ihrem Angebot doch kein Auftrag wird.

Lernen Sie, wie Sie Ihre Angebote kundenorientierter gestalten und wie Sie dem üblichen Einwand „zu teuer" souverän begegnen. Bereiten Sie sich auf Kundenargumentationen vor und gehen Sie selbstverständlich und authentisch mit Nutzungsrechten um.

So kann sich Ihre Seminar-Investition schon in der nächsten Honorar-Verhandlung amortisieren.

Sa. 2. März 2013 – NÜRNBERG
Sa. 16. März 2013 – KÖLN
Sa. 20. April 2013 – FREIBURG
Sa. 2. November 2013 – HANNOVER

jeweils von 9.00 – 18.30 Uhr

Weitere Informationen zu den Seminar-Inhalten finden Sie unter **www.marianne-lotz.de** „Offene Seminare".

1-TAGES-SEMINAR

Mehr Zeit durch Ordnung

Ein funktionierendes Zeitmanagement ist die Basis für einen erfolgreichen Arbeitstag.
Je besser Sie organisiert sind, desto mehr Zeit bleibt Ihnen fürs Wesentliche. Zeitliche Freiräume schaffen Platz für Kreativität und persönliche Zufriedenheit.

Lernen Sie schlanke Ordnungssysteme und rationelle Arbeitstechniken kennen und praktisch anwenden. Kommen Sie Ihren unbewussten Blockaden auf die Schliche und setzen Sie Ihre Fähigkeiten für ein optimales Zeitmanagement frei.

Dieses Seminar gibt vielseitige Impulse für mehr Zeit am Arbeitsplatz – und darüber hinaus.

Sa. 13. Juli 2013 – KÖLN
Sa. 19. Juli 2013 – MÜNCHEN

jeweils von 9.00 – 18.30 Uhr

Weitere Informationen zu den Seminar-Inhalten finden Sie unter **www.marianne-lotz.de** „Offene Seminare“.

Coaching –
vor Ort oder telefonisch

Wenn Sie Ihr Thema individuell bearbeiten wollen oder ein Seminartermin nicht passt, kann ein persönliches Coaching Sie einen guten Schritt weiterbringen.

Vor Ort oder telefonisch, im Einzelgespräch oder als Teamcoaching biete ich Ihnen persönliche Begleitung und Unterstützung an. Ziel ist, dass Sie kurzfristig ins Handeln kommen und Ihre Maßnahmen zu spürbaren Erfolgen führen.

Vorgehensweise beim Coaching:

Wenn Sie ein Coaching buchen, erhalten Sie zur beiderseitigen Vorbereitung ein Interview-Blatt mit ein paar Fragen, die Ihren Ist-Zustand, Ihre Erwartungen an das Coaching und Ihr gewünschtes Ziel definieren.
So können wir am eigentlichen Termin gleich ins Thema einsteigen.

Ein Coachingtermin dauert in der Regel zwei bis drei Stunden. Danach besteht immer die Möglichkeit, sich während der Umsetzungsphase telefonischen Rat einzuholen.

Akquise-Service

Sie möchten neue Kundenkontakte knüpfen – doch das telefonische Akquirieren ist nicht so Ihre Sache? Delegieren Sie Ihre Akquise!

Ich übernehme für Sie die Abwicklung der „kalten Anrufe“ und telefoniere in Ihrem Namen. Ab 20 Kontakten ist mein Einsatz möglich und die Vorgehensweise wird Schritt für Schritt mit Ihnen abgestimmt. Die positiven Ergebnisse machen Mut, selbst die Initiative zu ergreifen und Neukunden anzurufen.
Dabei unterstütze ich Sie gern. Ihr Vorteil: Kontinuierlich wachsendes Neukundengeschäft.

MARIANNE LOTZ

Akquise-Expertin & Business-Coach für Freiberufler in Design, Medien, Werbung

Marianne Lotz hat jahrzehntelange Erfahrung im Ein- und Verkauf von Design-Leistungen und grafischen Produkten. Als Druckerei-Assistentin nach der kaufmännischen Ausbildung und als Produktionsleiterin für Print und Art-Buying in Werbe- und PR-Agenturen kennt sie unterschiedliche Perspektiven der Kommunikationsbranche.

Nach Aus- und Fortbildung in Gesprächsführung, NLP, Training und Coaching gibt sie seit 2001 ihr Wissen in Verkaufs-Seminaren und im Business-Coaching weiter.

Sie ist in der KfW-Beraterbörse zugelassen als Beraterin für das Programm „Gründercoaching Deutschland“, das öffentliche Mittel für Neugründer bereithält.

Zugelassen von der KfW-Bank für „Gründer-Coaching Deutschland“

Seminarbeitrag

2-Tages-Seminar:
760 Euro / 380 Euro*

1-Tages-Seminar:
480 Euro / 240 Euro*

1/2 -Tages-Workshop
280 Euro /140 Euro*

zzgl. gesetzliche MwSt.

* Gilt für Mitglieder (und deren Mitarbeiter) der AGD, des VDID und weiterer Kreativ-Verbände (bitte erfragen)

IM SEMINAR-BEITRAG ENTHALTEN SIND:

Skript und Fotoprotokoll sowie Tagungspauschale für Seminarraum und Verpflegung.

FRÜHBUCHER-RABATT:

6 Wochen vor Seminarbeginn 10 Prozent

Die komplette Terminübersicht für 2013 finden Sie auf der Rückseite.

Vor dem Seminar

Falls Sie Fragen zu den Seminaren haben, freue ich mich über Ihren Anruf unter 0 26 30 - 64 84.

Nach Eingang Ihrer Seminar-Anmeldung folgt eine schriftliche Bestätigung.

Frühbucher bekommen 10 Prozent Rabatt – bei Anmeldung bis zu 6 Wochen vor Seminarbeginn.

Wenn Sie zur Auffrischung ein Seminar wiederholen möchten, ist dies zum halben Seminarbeitrag möglich, soweit freie Plätze vorhanden sind.

Im Seminar

Freuen Sie sich auf eine lockere Lernatmosphäre. In praktischen Übungen haben Sie Gelegenheit, Ihre persönlichen Fähigkeiten zu erproben und neue Ressourcen zu entdecken. Nach kurzer theoretischer Anleitung und Hilfestellung können Sie praxisbezogen an Ihren konkreten Themen arbeiten.

Die Seminare finden in einem geschützten Rahmen mit maximal 12 Teilnehmern statt. Sie können sich nach eigenem Ermessen einbringen und haben ausreichend Gelegenheit zum aktiven Austausch und zur gegenseitigen Inspiration.

Nach dem Seminar

Zum Erinnern und Vertiefen der Inhalte erhalten Sie einige Tage nach dem Seminar ein Fotoprotokoll mit allen erarbeiteten Charts.

Fragen, die unmittelbar nach dem Seminar bei der Umsetzung der Inhalte in die Praxis entstehen, beantworte ich Ihnen gerne in einem Telefongespräch. Rufen Sie mich an.

TIPP FÜR KREATIVITÄT: www.ideenseminare.de

Ihre Seminartermine in 2013

Fr. 25. Januar	Schnipsel-Marketing als Türöffner	Mainz
Fr. 15. Februar	Schnipsel-Marketing als Türöffner	Kassel
Fr./Sa. 22./23. Februar	Mit Lust und Leichtigkeit neue Kunden gewinnen	Hannover
Mi. 27. Februar	Wie sag' ich es meinem Kunden...?	München
Sa. 2. März	Damit aus Angeboten Aufträge werden	Nürnberg
Fr./Sa. 8./9. März	Mit Lust und Leichtigkeit neue Kunden gewinnen	Stuttgart
Sa. 16. März	Damit aus Angeboten Aufträge werden	Köln
Sa. 20. April	Damit aus Angeboten Aufträge werden	Freiburg
Fr. 26. April	Wie sag' ich es meinem Kunden...?	Wiesbaden
Mi. 29. Mai	Wie sag' ich es meinem Kunden...?	Hamburg
Fr. 7. Juni	Wie sag' ich es meinem Kunden...?	Karlsruhe
Mi. 12. Juni	Wie sag' ich es meinem Kunden...?	Dortmund
Sa. 13. Juli	Mehr Zeit durch Ordnung	Köln
Fr. 19. Juli	Mehr Zeit durch Ordnung	München
Do. 29. August	Schnipsel-Marketing als Türöffner	Hamburg
Fr. 11. Oktober	Wie sag' ich es meinem Kunden...?	Stuttgart
Sa. 2. November	Damit aus Angeboten Aufträge werden	Hannover
Fr./Sa. 8./9. November	Mit Lust und Leichtigkeit neue Kunden gewinnen	Köln

Für Selbstständige in den ersten Jahren der Gründung gibt es verschiedene Möglichkeiten staatlicher Förderung. Fordern Sie meine Förder-Fibel an unter kontakt@marianne-lotz.de.

KONKRETE FRAGEN?

Nähere Vorabinformationen zu meinem Seminar- und Coachingangebot gebe ich Ihnen gern im persönlichen Dialog.

Ich freue mich auf den Kontakt mit Ihnen.

GRATIS: IMPULSLETTER

Anregungen zur Neukunden-Akquise anfordern unter: www.lotz-seminare.de

Marianne
LOTZ
Seminare, Coaching, Akquise

Hauptstraße 86
56220 Urmitz/Koblenz
Tel. 0 26 30 - 64 84
Mobil 0151 - 123 27 264
Fax 0 26 30 - 8 43 89
E-Mail: info@lotz-seminare.de
www.lotz-seminare.de

GAI www.ga-graphic-art.de