

ÜBERZEUGEN SIE IN AKQUISEGESPRÄCHEN UND BEI PITCH-PRÄSENTATIONEN

Häufig steht vor der Vergabe eines Mandats ein Akquisegespräch oder eine Pitch-Präsentation. Zum Glück ist oft der Preis alleine nicht ausschlaggebend. Also gilt es, den potenziellen Mandanten von Ihren Kompetenzen zu überzeugen. Die Anforderungen an Ihr Team sind hoch: Sie wollen sachlich argumentativ überzeugen, dass Sie der richtige Berater, das richtige Team sind. Und neben Ihrer Expertise spielen bei der Entscheidung für oder gegen Sie eine ganze Reihe so genannter „Soft Skills“ eine wichtige Rolle.

BEI AKQUISE-TERMINEN KOMPETENT AUFTRETEN UND GESPRÄCHE SICHER FÜHREN

Ich biete Ihnen ein Auftritt coaching, das Ihre Partner und Mitarbeiter optimal auf ihren Auftritt beim potenziellen Mandanten vorbereitet. Ziel ist, die Präsentierenden in die Lage zu versetzen, routiniert und sicher zu wirken, die Kernbotschaften souverän zu vermitteln und kompetent auf die Fragen der potenziellen Klienten und deren Berater zu antworten.

Ein Schwerpunkt liegt auf der non-verbalen Ebene (Gestik, Mimik, Körperhaltung) und der Stimme: Was drückt die Körpersprache aus? Wie wirkt die Haltung auf das Gegenüber? Vermittelt die Stimme Sicherheit? Wie leicht lässt sich dem Gesagten folgen? Ein zweiter Schwerpunkt ist der Inhalt: Welche Aussagen kommen beim Gesprächspartner an? Sind die Formulierungen lösungs- oder problemorientiert, sicher oder vage? Fühlt sich der Mandant ausreichend wertgeschätzt und gefragt? Kommt der Mandant ausreichend zu Wort?

Dazu simulieren wir konkret anstehende oder kürzlich geführte Mandantengespräche und analysieren sie anschließend mit Video-Feedback. Daraus ergeben sich konkrete Handlungsempfehlungen, um anschließend in kurzen Übungssequenzen gezielt an der Verbesserung der Außenwirkung zu arbeiten. Als Methoden setze ich Video-Analyse, Theorie-Inputs, Rollenspiele, kollegiales Coaching, Feedback sowie Übungen zu Körpersprache, Stimm- und Sprechtechnik ein.

Wird dieses Modul als Vorbereitung auf eine konkrete Akquise-Situation genutzt, empfiehlt sich für das Pitch-Team ein halber Tag en bloc. Geht es um ein generelles Coaching für an Pitches beteiligte Mitarbeiter, stimmen wir Ablauf und Dauer individuell ab. Denkbar sind verschiedene Ansätze vom kurzen Impuls mit einer Gesprächs-Simulation und anschließendem Einzelfeedback bis zu einem zweitägigen Training.

AKQUISE-GESPRÄCHE UND PITCH-PRÄSENTATIONEN OPTIMAL VORBEREITEN

Eine gute Vorbereitung ist natürlich das A und O für den Akquise-Erfolg. Die sachlichen und emotionalen Ziele des Mandanten erkennen und in den Vordergrund stellen, mögliche Problemfelder und Fragen rechtzeitig identifizieren - das ist für eine gute Vorbereitung essenziell, ganz gleich wie viel Zeit zur Verfügung steht.

Ziel dieses Moduls ist es, dass Ihre Partner und Mitarbeiter die Ziele und Anforderungen der potenziellen Mandanten bei der systematischen Vorbereitung von Gesprächen stärker berücksichtigen, gezielt Vorgespräche zur Informationsbeschaffung nutzen und sich vorab eine Kommunikationsstrategie überlegen.

Bausteine dieses Moduls sind die Analyse möglicher Ziele und die resultierenden Anforderungen an den Berater (z.B. Händchen halten, pragmatisch und lösungsorientiert sein, Expertise im Spezialgebiet aufweisen, Best-in-Town-Reputation haben, Themen im Hin-

tergrund abarbeiten, u.a.) sowie die Vermittlung solcher Kompetenzen durch guten Aufbau und Konzeption von Unterlagen.

Für dieses für sechs bis zehn Teilnehmer konzipierte Modul sollte ein Zeitraum zwischen einem Dreiviertel- und einem ganzen Tag eingeplant werden.

DIE REFERENTIN: CAROLA KAMUFF

Als ausgebildete und zertifizierte Kommunikationstrainerin mit einem Schwerpunkt auf dem Auftrittstraining und mit langjähriger Berufserfahrung als M&A-Beraterin bei Drueker & Co. (heute Leonardo & Co.) verbinde ich die inhaltlichen Aspekte mit Trainerkompetenz. Als Beraterin habe ich selbst häufig Akquisegespräche geführt und Pitch-Präsentationen gehalten, andererseits auch das Management von Unternehmen vor den Management-Präsentationen gecoacht.



Meine Ausbildung und Abschlüsse:

- Award für Coaching & Training 2010 des dvct e.v.
- Zertifizierte Trainerin (zertifiziert beim Deutschen Verband für Coaching und Training, dvct, ausgebildet bei Dr. Baldinger & Partner, Büdingen)
- NLP Practitioner (Explorers Akademie, Frankfurt)
- Module „Strategien entwickeln“ und „Organisationen gestalten“ des Ausbildungsprogramms zum diskursiven Berater (Metaplan, Quickborn)
- Diplom-Mathematikerin, Nebenfach BWL (Westfälische Wilhelms-Universität, Münster)
- Bankkauffrau (BHF-Bank, Frankfurt)
- English level: C2 - Academic Proficiency (Council of Europe)
- 3. Dan Karate (DKV, Stilrichtung Shotokan)

In meiner Arbeit sind mir wichtig:

- Klarheit und Verständlichkeit
- Struktur und Lösungsfokussierung
- Lernen durch Erleben
- Ausprobieren dürfen und Spaß dabei haben
- Eine fröhliche Leichtigkeit, die mitreißt und motiviert

KONTAKT

Carola Kamuff Kommunikation, Frankfurt
Telefon 069 97 20 67 86 | Mobil 0173 31 777 84 | E-Mail mail@kamuff.net