Tagesseminar // für Sponsoring-Anbieter

WORKSHOP: SPONSOREN & PARTNER GEWINNEN

VERTRIEBSPLANUNG SPONSORING
ERFOLGREICH VERKAUFEN
VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Seminarorte

St.Gallen
Düsseldorf
Stuttgart
Frankfurt
Wien

WORKSHOP: SPONSOREN & PARTNER GEWINNEN

Ziel des Workshops ist es, mit mehr Sicherheit und Souveränität den Vertriebserfolg für Sponsorings und andere Partnerschaften zu maximieren. Denn der Alltag für Sponsoren-Sucher besteht aus Kundengesprächen, Pitch-Präsentationen und Networking-Events. Hinzu kommen die ganz speziellen Akquisitions-Anforderungen der Branche: Viele Anbieter buhlen um die Gunst von wenigen potentiellen Kunden. Anhand der eigenen Konzepte und Angebote werden im Workshop Akquisegespräche, Telefonate und Präsentationen trainiert und gezielt verbessert.

Die Teilnehmer lernen...

- von welchen Faktoren der Vertriebserfolg im Sponsoring abhängt
- wie man mehr Termine bei Entscheidern bekommt
- wie man die Wünsche und Ziele des Kunden herausfindet
- wie eine Leistungs- und Nutzenargumentation aufgebaut wird
- welche Strategien es für das Preisgespräch gibt

DIE SEMINARINHALTE

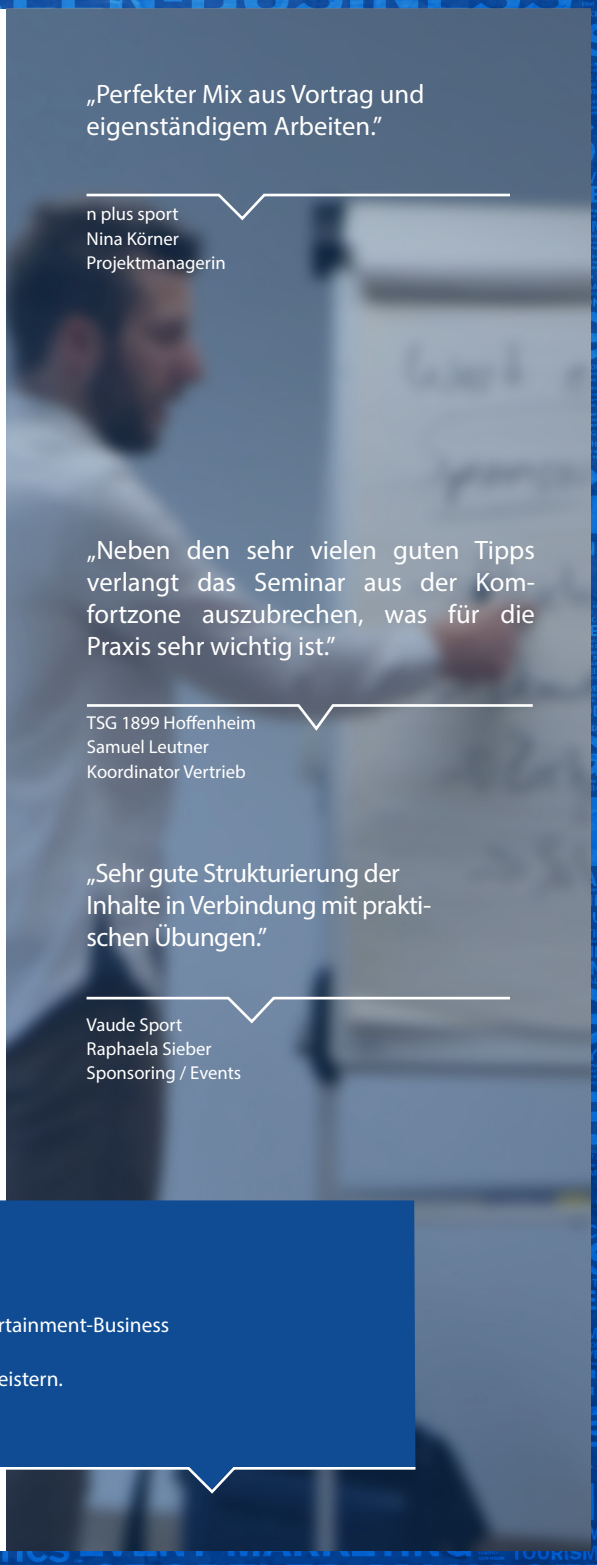
Im Workshop erhalten die Teilnehmer spezifisches Verkaufs- und Vertriebs-Know-how für die eigenen Projekte, das auch direkt angewandt und geübt wird. Dabei ist ein gutes Konzept mit attraktiven Leistungen nicht alles. Die Entscheider auf Kundenseite müssen überzeugt und begeistert werden, um erfolgreich zu verkaufen. Der Workshop bietet konkret die folgenden Inhalte:

Vertrieb planbar machen

- Kennzahlen-System entwickeln
- Vermarktungskonzeption & realistische Erwartungen
- Bessere Zugangswege als Kaltakquise

Erfolgreich verkaufen

- Erstkontakt per Mail und Telefon:
  Wie hebt man sich positiv von der Masse an Sponsoring-Angeboten ab?
- Verkaufsgespräch gestalten
- Kundenbedürfnisse evaluieren
- Nutzenargumentation für Sponsoring-Leistungen
- Preisverhandlung
- Kunden binden und entwickeln
- Abschluss und Vertrags-Verhandlung und -Gestaltung



„Perfekter Mix aus Vortrag und eigenständigem Arbeiten."

n plus sport
Nina Körner
Projektmanagerin

„Neben den sehr vielen guten Tipps verlangt das Seminar aus der Komfortzone auszubrechen, was für die Praxis sehr wichtig ist."

TSG 1899 Hoffenheim
Samuel Leutner
Koordinator Vertrieb

„Sehr gute Strukturierung der Inhalte in Verbindung mit praktischen Übungen."

Vaude Sport
Raphaela Sieber
Sponsoring / Events

DIE ZIELGRUPPE

- Sales-Verantwortliche aus dem Sport- und Entertainment-Business
- Sponsoring-Anbieter
- Business Developer von Agenturen und Dienstleistern.
- Max. 20 Teilnehmer pro Workshop

DER REFERENT

Patrick Seitter
Projektleiter, ESB Marketing Netzwerk AG

Patrick Seitter coacht in Seminaren und Workshops jedes Jahr rund 500 Teilnehmer und Führungskräfte. Sponsoring in allen Facetten – von Akquise über Preisfindung bis zur Aktivierung ist dabei sein Spezialgebiet. Seit 2008 ist er für die ESB in verschiedenen leitenden Positionen in Marketing, Kommunikation und Vertrieb tätig. Auf Agenturseite hat Patrick Seitter Erfahrung im Bereich der Strategieberatung, Markenentwicklung sowie in der Organisation von großen wie kleinen Events.

Teilnehmer der ESB Academy können ergänzend zu den Seminarpräsenz spezielle Zertifikate erwerben. Die Seminarteilnahmen werden dazu mit einer Online-Prüfung zu jedem Thema ergänzt, sowie mit einer Kongressteilnahme mit aktuellem Praxis-Know-how angereichert.

ESB Zertifikat „Sponsoring-Vermarktung“

Voraussetzungen:

- Teilnahme am Seminar „So findet man Sponsoren“ und „Workshop: Sponsoren & Partner gewinnen“ inkl. Online-Prüfungen
- Teilnahme an einem ESB Kongress mit Schwerpunkt Sponsoring

ESB Master-Zertifikat „Sponsoring“

Voraussetzungen:

- Teilnahme an allen vier Seminartagen inkl. Online-Prüfungen
- Teilnahme an 2 ESB Kongressen mit Schwerpunkt Sponsoring

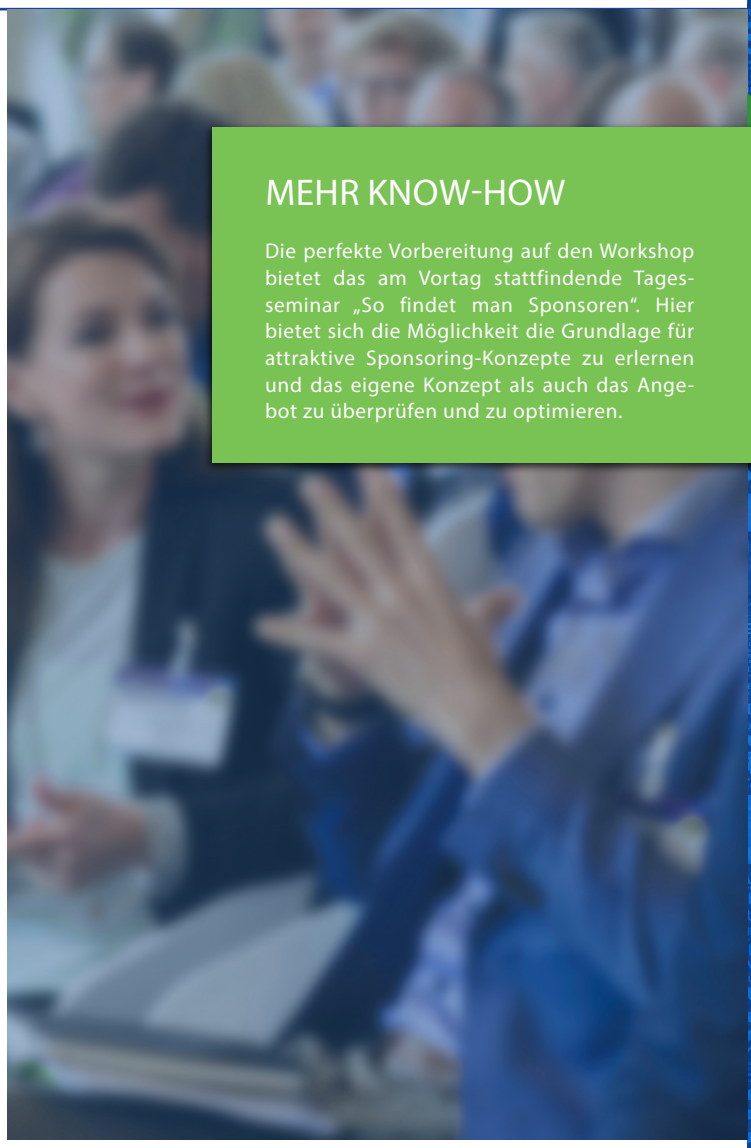
Weitere ESB Zertifikate, Ablauf und Kosten & Termine finden Sie unter:
esb-online.com/academy/zertifikate

ANMELDUNG UNTER
www.esb-online.com/academy

Tagesseminar inkl. Teilnahme-Bestätigung, Tagesverpflegung (zwei Kaffeepausen und Mittagessen) sowie digitalen Seminarunterlagen.

CHF 490 | EUR 390 zzgl. MwSt.
Für Mitglieder ESB Marketing Netzwerk inklusive

Ab 2. Person oder bei Buchung „Sponsoren & Partner gewinnen“: Jeder weitere Person/Buchung CHF 60 | Euro 50 günstiger.



MEHR KNOW-HOW

Die perfekte Vorbereitung auf den Workshop bietet das am Vortag stattfindende Tagesseminar „So findet man Sponsoren“. Hier bietet sich die Möglichkeit die Grundlage für attraktive Sponsoring-Konzepte zu erlernen und das eigene Konzept als auch das Angebot zu überprüfen und zu optimieren.

Kontakt

ESB Marketing Netzwerk AG
Postfach 519
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 71 223 78 82
www.esb-online.com

Ansprechpartner: Patrick Seitter
Email: seitter@esb-online.com

KNOW-HOW
KONTAKTE
KOMMUNIKATION

ESB Marketing Netzwerk AG
Brunneggstr. 9/Postfach 519
9001 St.Gallen
Schweiz

Tel. +41 71 223 78 82
info@esb-online.com
www.esb-online.com