

VERTRIEBSTRAINING

SPONSORING



für
Vereine
Verbände
Institutionen
Agenturen

SOUVERÄN,
begeisternd und

ERFOLGREICH
Sponsorings verkaufen.

SEMINARINHALTE

Viele Anbieter buhlen im Sponsoring um die Gunst von wenigen potentiellen Kunden. Anhand der eigenen Konzepte und Angebote werden im Workshop Akquise-Gespräche, Telefonate und Präsentationen trainiert und gezielt verbessert. Die Teilnehmer erhalten spezifisches Verkaufs- und Vertriebs-Know-how für die eigenen Projekte, dass 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:

Sponsoring planbar machen

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

Erfolgreich verkaufen

- Erstkontakt per Mail und Telefon
- Verkaufsgespräch gestalten
- Kundenbedürfnisse evaluieren
- Nutzenargumentation für Sponsoring-Leistungen
- Strategien für das Preisgespräch
- Kunden binden und entwickeln
- Abschluss und Vertrags-Verhandlung und -Gestaltung

Lernen Sie, wie man
mehr Termine bekommt,
Sponsoringgespräche
souverän führt und
Abschlüsse erzielt.

EHEMALIGE TEILNEHMER

ADMEIRA

brose bamberg



DFI
Deutsches
Fußball Internat
für Mädchen und Frauen



infront

iRewind

Ringier

sportsemotion

Deutsche
Sporthilfe

sw/SS
orienteering

swiss
unihockey

SwissVolley



... und viele mehr.

REFERENT



Patrick Seitter
Projektleiter,
ESB Marketing Netzwerk

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.

KONTAKT

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

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

TERMINE

Aktuelle Termine sind unter
esb-online.com/academy
online veröffentlicht.

Ihr Termin oder Ort ist nicht dabei? Sprechen Sie uns an.
Alle Seminare bieten wir auch als Inhouse-Seminare an.
Ganz auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

ANMELDUNG

Sind Sie dabei? Pro Seminar können maximal 20
Teilnehmer dabei sein. First Come. First Serve.

Anmeldung unter:
esb-online.com/academy

KOSTEN

CHF 490.- | EUR 390.- zzgl. MwSt
(für ESB Partner kostenlos)

Tagesworkshop inkl. Teilnahme-Zertifikat, Verpflegung
(Kaffeepausen & Mittagessen) und digitalen Seminarunterlagen.

KNOW-HOW

KONTAKTE

KOMMUNIKATION

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

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