



BLOCK A

11:00 Uhr - 12:45 Uhr

Selbst-PR und Neukundengewinnung -  
Erfolgreiche Positionierungsstrategien für Trainer, Berater, Coachs

- **Experten-Positionierung vor Selbst-PR –  
Einfach zu Neukunden, einfach volle Auftragsbücher!**  
Siegfried Haider, HMTS GmbH und Vize-Präsident German Speakers Association

Professionelle Selbst-PR funktioniert immer dann, wenn Sie sich erfolgreich als Experte positioniert haben. Die Inszenierung Ihrer Expertenpersönlichkeit am Markt ist aber dennoch kein Selbstläufer, sondern bedarf einiger weiterer Voraussetzungen, die Sie in diesem Workshop für Ihr eigenes Business erfahren.

In fast allen Trainings-/Beratungsbereichen haben sich bereits zahlreiche Experten erfolgreich etabliert und positioniert. Wo ist also Ihr Experten-Platz in Ihrem Themenbereich? Wie können Sie mit einfachen Schritten die bereits etablierten Experten überholen? Wie gewinnen Sie Neukunden, Multiplikatoren, Partner oder Journalisten für sich - bei k(l)einen Investments? Welche Positionierungs- und Selbst-PR-Methoden funktionieren immer? Im Workshop erhalten Sie wertvolle Ideen und Strategien für Ihre individuelle Situation. Achtung: Sie sollten bereit sein, neu zu denken...

*Siegfried Haider*, Geschäftsführer der HTMS GmbH und Gründer/Vize-Präsident der German Speakers Association e.V., ist anerkannter Experte für Weiterbildung mit Wirkung, Weiterbildungs-Vermarktung und Weiterbildungs-Events. Seine Methoden sind einfach und praxiserprobt. Seine Innovationen holt Siegfried Haider aus aller Welt und adaptiert sie für seine Kunden und Zuhörer ins deutschsprachige Umfeld. Er begeistert durch wertvolle Inhalte, humorvoll und klar präsentiert. Der studierte Wirtschaftsinformatiker und Hochschulfachökonom für HR hat in den letzten zehn Jahren mit zahlreichen Weiterbildungsorganisationen und namhaften Top-Experten in Deutschland, Österreich und der Schweiz erfolgreich zusammengearbeitet. Zu seinen Kunden zählen Dax-Unternehmen genauso wie namhafte Expertenpersönlichkeiten.

- **Marmor, Stein und Eisen bricht...  
Wie Sie Ihre Kunden dauerhaft an sich binden**  
Lars Schäfer, Experte für Kundengewinnung und Kundenbindung

Erleben Sie in einem humorvoll unterhaltsamen und provozierendem einstündigem Vortrag, wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden dauerhaft auf sich ziehen, wie Sie mit Humor punkten können und wie Sie die drei Grundannahmen des „Emotionalen Verkaufens“ Kunden bindend umsetzen können:

1. Authentizität: Seien Sie Sie selbst und finden Sie heraus, wie Sie wirken.
2. Achtsamkeit: Was sagt Ihnen Ihr Kunde gerade, verbal und non-verbal?
3. Anpassungsfähigkeit: Wie Sie flexibel auf den Kunden und die Situation eingehen.

*Lars Schäfer* hatte eine Ausbildung zum Industrie-Kaufmann und zum Fachkaufmann Marketing gemacht und war danach 15 Jahre im Innen- und Außendienst tätig. Er praktiziert erfolgreich, was er seit 2004 als Verkaufs- und Kommunikationstrainer vermittelt. Über die Spezialthemen "Emotionales Verkaufen" sowie "Sleep-Selling:

## **didacta Trainertag am 19. März 2010**

Wie Ihr Kunde garantiert einschläft..." deckt er die gesamte Palette des Verkaufstrainings für den Außendienst, Shopmitarbeiter und Vertriebsingenieure ab. Seine begeisternde und motivierende Art der Präsentation kommt bei dem aktiven Läufer und Fußball-Experten von innen, aber auch aus einer 10-monatigen Trainerausbildung und hunderten von Trainings. Darüber hinaus zeichnen Lars Schäfer Humor, Emotionalität und eine hohe Orientierung zur Nachhaltigkeit aus.