

Beispiel Heiakquise: Gabriele Henkel, Organisationsberatung im Gesundheitswesen

Als Neujahrsgeschenk beigelegt war ein Leuchtturm-Lesezeichen.

Ihr Leuchtfeuer 2006

Anrede,

unterwegs zu neuen Zielen, in rauer See und unbekannten Gewässern – gut, wenn wir dabei Wegbegleiter haben, die uns unterstützen, den Kurs zu finden und zu halten. Leuchtfeuer und Leuchttürme erfüllen diese Aufgabe seit der Antike.

Ihr persönlicher Leuchtturm soll Sie daran erinnern, dass ich Sie mit Sachverstand und Engagement durch die Stürme des Alltags begleite und gerne für Sie ein Leuchtfeuer entzünde. Aus vielen Beratungsgesprächen und Trainings des letzten Jahres habe ich drei aktuelle Sturmkategorien identifiziert:

- **Sturmtief »Team«:** Warum funktioniert das Team nicht so, wie ich will? Wer führt hier eigentlich wen?
- **Untiefe »Marketing«:** Wie können wir unsere Leistungen, unser Angebot glaubwürdig verkaufen? Wie können wir aus vielen Einzelaktionen ein stimmiges Ganzes machen?
- **Bermudadreieck »Krankenkassen-Verbände-Patientinnen«:** Wie kann es gelingen, unser Angebot nach außen zu präsentieren und uns nicht zu verzetteln zwischen den Bedürfnissen der verschiedenen Ansprechpartner?

Ich unterstütze Sie dazu – gerne auch einmal »nur« mit einem kurzen Tipp oder Gespräch am Telefon. Auf Ihre E-Mail oder einen Anruf freue ich mich: info@gabrielehenkel.de oder Telefon 0123 / 45 678

Für 2006 wünsche ich Ihnen weiterhin gute Fahrt und viel Spaß mit Ihrem Leuchtturm – beim Studium der Fachliteratur, beim Schmökern zu Hause und natürlich am Strand.

Ihre

Gabriele Henkel

Beispiel Warmakquise: inlingua Stuttgart

Einladung zum inlingua-Sprachentag 2002

Anrede,

wie können Sie die Qualität von Sprachtrainings am besten beurteilen?
Welche Informationen unterstützen Sie, wenn Sie für Ihre Mitarbeiter aus
einem breiten Angebot die passenden Trainingsmaßnahmen auswählen?

Wir haben die Erfahrung gemacht: Im persönlichen Gespräch und durch
praktische Erfahrung entsteht ein klares Bild. Deshalb laden wir Sie herzlich ein zum

inlingua-Sprachentag 2002

Freitag, 19. April, von 14.00 bis 18.00

in den inlingua-Räumen: Stuttgart, Nadlerstraße 21

Ein Tag, an dem Sie:

- die inlingua-Methode kennen lernen – **in einer echten Trainings-situation**
- direkt vor Ort **mehr über unser Trainingskonzept erfahren**
- unsere Trainer **live erleben**
- Erfahrungen austauschen, Fachgespräche führen und Kontakte knüpfen

Wir freuen uns schon darauf, Sie beim inlingua-Sprachentag 2002 zu sehen.

Schöne Grüße

inlingua Stuttgart

Heidrun Englert

PS: Für Ihre Antwort – bitte bis spätestens 12. April – habe ich ein Fax für Sie vorbereitet. Faxen Sie uns: 0123 / 45 67 89.

Beispiel Lauwarmakquise:

Sie sind uns aufgefallen / Herzlichen Glückwunsch zu ...

Anrede,

[in der Zeitung vom 1.1.200x habe ich über Sie gelesen. Herzlichen Glückwunsch zu/xyz – ein wichtiges Thema.]

Während ich mit wachsender Begeisterung gelesen habe, ist mir der Gedanke gekommen: Gerne würde ich Sie und Ihr Unternehmen kennen lernen und einladen. Denn: Engagierte und innovative Unternehmen – das ist es, was unsere Region braucht.

Einladung

Deshalb laden wir Sie herzlich ein: zum **Personal-Kolleg** für kleine und mittelständische Unternehmen im Landkreis D. Das erste Kolleg 200x war ein voller Erfolg. Acht Unternehmen nutzten dieses praxisnahe Programm zur Personalqualifizierung und zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. In der Broschüre finden Sie wichtige Informationen über Konzept, Inhalt und Programm des Kollegs.

Im Oktober startet die zweite Runde. Ich kann mir gut vorstellen, dass Ihr Unternehmen besonders von einer Teilnahme profitiert. Übrigens: Das Personal-Kolleg wird empfohlen

- von der Wirtschaftsförderung des Landratsamtes D
- vom Bundesverband Mittelständischer Wirtschaft, Kreisverband D

Beste Empfehlungen kommen auch von den Teilnehmern, die das erste Kolleg übereinstimmend positiv bewerteten. Gerne nenne ich Ihnen

Referenzen in der Region!

Ich freue mich auf einen kurzen Austausch und ein persönliches Kennenlernen. Meine Telefonnummer: 0123 / 45 678

Freundliche Grüße

Tanja Trainer

Beispiel Kaltakquise 1: Franz Knist

immer – alle – ständig – nie
Aktuelle Konflikte offensiv managen

Anrede,

»er bringt **immer** die unmöglichsten Vorschläge«

»**alle** sind schon genervt von ihrer Art«

»es gibt **ständig** Probleme mit ihm«

»**nie** kann sie einen ausreden lassen«

Solche Sätze sind Konflikt-Indikatoren – gerade auch für schwelende Konflikte, die jederzeit aktuell auftauchen und eskalieren können.

Rechtzeitig **Konflikte erkennen und offensiv managen**, das ist eine Schlüsselqualifikation jeder verantwortlichen Führungskraft. Denn: Konflikte in einem Team oder einer Abteilung kosten viel Energie und letztlich auch Geld.

Deshalb erhalten Sie heute Informationen zum nächsten Konflikt-Gruppen-coaching. Führungskräfte, die in einen Konflikt involviert sind, haben hier zwei Tage Zeit,

- den Konflikt aus verschiedenen Perspektiven professionell zu durchleuchten
- konkrete Handlungsstrategien zu entwickeln
- bewusste und reflektierte Interventionen kennen zu lernen

Die Gruppengröße ist begrenzt auf acht Teilnehmende. Die Form des offenen Trainings hat sich bewährt: So können Konflikte direkter angesprochen werden als im Inhouse-Rahmen.

Ich lade Sie und Ihre Mitarbeitenden hiermit herzlich ein und berate Sie gerne ausführlich. Meine Telefonnummer: 0123 / 45 67 89.

Freundliche Grüße

Franz J. Knist

Beispiel Kaltakquise 2: Elisabeth Kräuter und Günther Frosch

Die beste Referenz für Ihre Ausbildung: Wirtschaftlich erfolgreiche Berater

Sehr geehrter,

Ihre Teilnehmer haben investiert in eine Ausbildung mit Substanz. Eine Investition, die sich sicher auszahlt.

Für den wirtschaftlichen Erfolg auf dem umkämpften Beratungsmarkt ist es für Ihre Teilnehmer neben der fachlichen Qualifikation vor allem wichtig, dass sie für potenzielle Kunden sichtbar, greifbar, erlebbar sind – durch ein klares Profil, einen wirkungsvollen Auftritt, eine deutliche Sprache.

Damit Ihre Teilnehmer dabei Schnellschüsse und teure Werbeflops vermeiden, begleiten wir bei Selbstmarketing und schriftlichem Auftritt. Wir, das sind:

- Elisabeth Kräuter, seit zwölf Jahren Expertin für Selbstmarketing:
In meiner Selbstmarketing-Klausur arbeiten Berater ein klares Profil heraus, konzentrieren sich auf den Kern des eigenen Angebots und entwickeln Strategien für den Marktauftritt. www.elisabeth-kraeuter.de
- Günther Frosch, seit acht Jahren Textberater: Ich unterstütze Berater mit ansprechenden Prospekten, aussagekräftigen Werbetexten, übersichtlichen Websites und wirksamen Mailings. Mein TextCheck gibt Feedback – wichtig bereits für die Visitenkarte. www.frosch.biz

Wir können auf eine langjährige Kooperation zurückblicken. Dabei begleiten wir unsere Kunden sehr persönlich, bei aktuellen Projekten ebenso wie über einen längeren Zeitraum. Fragen zu unserem Angebot? Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Für heute sende ich Ihnen freundliche Grüße, auch von Elisabeth Kräuter.

Günther Frosch

PS: Ein Gemeinschaftsprodukt legen wir Ihnen als erste praktische »Arbeitsprobe« bei.