

Tag 1: Donnerstag, 11. Mai 2023 - Teil 1/2

11:00 Uhr	Eintreffen, Imbiss
11:30 Uhr	Begrüßung durch die Seminarleiterin Antje Zechner und Vorstellung der Trainer
12:00 Uhr	Speed-Dating Gesellschaften – je Gesellschaft 20 Minuten
13:30 Uhr	Mittagessen (Fingerfood)
14:00 Uhr	Zirkeltraining*

Einführung – Jeder Trainer erläutert 30 Minuten sein Thema

- Alexander Brix : Tools zur Akquise
- Gerry Wulf : steuerliche und juristische Akquiseansätze
- Karsten Rehfeldt : bAV Sondermodelle

Jeweils 30 Minuten/ Teilnehmer wechseln – Trainer bleiben im Raum

14:15 Uhr	Durchgang 1
14:45 Uhr	Gruppenwechsel
14:50 Uhr	Durchgang 2
15:20 Uhr	Kaffeepause
15:45 Uhr	Durchgang 3
16:15 Uhr	Gruppenwechsel
16:20 Uhr	Durchgang 4
16:50 Uhr	Zusammenfassung im Dialog

Metaplaner oder Flipchart -> welche Punkte wollen die Teilnehmer am Abend vertiefen?

Gruppeneinteilung für die Vertiefung.

17:30 Uhr	Einzelgespräche mit den Trainern
18:15 Uhr	Abendessen
19:00 Uhr	Vertiefung Teil 1 Die Teilnehmer haben im Zirkeltraining die vier Ansätze kennengelernt. Nun besteht die Möglichkeit zwei davon zu vertiefen.
19:45 Uhr	Pause
20:00 Uhr	Vertiefung Teil 2
20:45 Uhr	Ende des Tagesprogramms – Wer mag, eine gemeinsame Nachbesprechung an der Bar

Tag 2: Freitag, 12. Mai 2023 – Teil 1/2

09:00 Uhr	Vertiefung Teil 3
09:45 Uhr	Vertiefung Teil 4
10:00 Uhr	Musterfirma in Gruppen erarbeiten und Erstgespräch konzipieren - 4 Gruppen Gruppen erhalten schriftliche Exposés von Musterfirmen und erarbeiten eine Gesprächsstrategie anschließend Trainingsgespräch vor der Gruppe, ein Trainer macht den Chef.
10:15 Uhr	Gruppenarbeit
11:00 Uhr	Pause
11:15 Uhr	Präsentation 1– ein Teilnehmer aus der Gruppe präsentiert, ein Trainer macht den Chef (ca. 10-15 min.). Trainer gibt Rückmeldung zum Gespräch. Die Gruppe darf nur sagen, was er gut gemacht hat. Die Potentiale nennt nur der Trainer.
11:45 Uhr	Präsentation 2
11:45 Uhr	Präsentation 3
12:15 Uhr	Präsentation 4
12:45 Uhr	Mittagessen
13:45 Uhr	Praxisblock: Termine mit GF/Chef legen (zusammen mit Trainer) Einzelfälle mit Trainern besprechen Akquiseansätze besprechen Termine mit Begleitern vereinbaren
15:00 Uhr	Auswertung / Feedback / Zertifikatsübergabe
16:00 Uhr	Ende der Veranstaltung