

## Bericht vom Akquise-Seminar

### Viele Informationen ...

Ich nahm am Seminar „Mut zur Akquise: Erfolgreich neue Kunden gewinnen“ am 4. April 2009 in Leipzig teil und möchte meinen Dank und das herzliche Lob für die Organisatoren aussprechen. Besonderer Dank gilt dem Landesverband, aber vor allem Frau Ute Steffen vom Referat Weiterbildung.

An diesem wunderschönen Frühlingstag investierte sie viel Zeit, um von der Getränkeversorgung bis hin zum Fensteröffnen und Steckdosenfinden alles zu regeln.

Der Seminarraum im neuen Universitätsgebäude in der Beethovenstraße war für unsere Zwecke optimal. Lage, Akustik und Ausstattung, alles hat gestimmt und wir haben uns während des über acht Stunden dauernden Lernmarathons sehr wohl gefühlt.

Die Fülle von Informationen und neuen Eindrücken hat die volle Aufmerksamkeit aller Teilnehmer gefordert. Unsere Seminarleiterin, Frau Dr. Thea Döhler, Trainerin und Inhaberin der Triacom Unternehmensberatung, sorgte dafür, dass die Teilnehmer sehr intensiv in den Lernprozess integriert wurden. Als promovierte Psychologin ist sie in der Lage, professionell und mit einer hohen Perfektion ihr Auditorium für das Thema zu gewinnen.

Frau Dr. Döhler ist eine Kennerin der Übersetzerbranche, nicht zuletzt, weil sie selbst mit einem Übersetzer verheiratet ist und ihre Marketingstrategien sozusagen innerfamiliär erproben kann.

### ... gekonnt aufbereitet

Zu Beginn des Seminars erhielten wir ein übersichtlich und verständlich verfasstes Script. Dieses Programm, in dem alle Themenschwerpunkte genannt waren, stellte eine enorme Erleichterung beim Verfolgen des Vortrags dar. Am Ende des Scripts fand sich ein Literaturverzeichnis mit zahlreichen themenrelevanten Quellen.

Auf ein großes Interesse der Teilnehmerinnen und eines (einzigen!) Teilnehmers stießen ebenfalls die ausgestellten Bücher, die die erfahrenen Kolleginnen mit der gleichen Aufmerksamkeit betrachteten wie die jungen studentischen Mitstreiterinnen.

Eine gekonnt moderierte Diskussion gab jedem Teilnehmer die Möglichkeit, Fragen zu stellen, aber auch über eigene Erfahrungen zu berichten. Dies erzeugte das Gefühl, verstanden zu werden und auf gleicher Augenhöhe zu diskutieren.

Die Synthese aus dem Wissen und Können einer erfahrenen Trainerin für Marketing, ihren aus langjähriger Zusammenarbeit gewonnenen Kenntnisse des Übersetzungsmarktes und dem psychologischen Hintergrund machte das Thema Akquise transparent. Schritt für Schritt lernten wir, was sich hinter den Begriffen „zielgerichtet, kontinuierlich, individuell, mehrgleisig, ganzheitlich...“ verbirgt. Mir persönlich war es sehr wichtig, die Angst vor dem Kontakt mit dem potenziellen Kunden abzulegen und es ist mir gelungen!

## Bericht vom Akquise-Seminar/Bericht vom Existenzgründerseminar

### Angst vor der Akquise abgebaut!

Diese diffuse Panik vor einer Absage löst sich in Luft auf, wenn man darüber redet: „Das ‚Hindernis‘ Sekretärin“, „Killerfragen und ihre Alternativen“, „Einwände annehmen und entkräften“, sind Beispiele der Themen, um die es ging.

Wie ist eine Marketing-Strategie zu entwickeln?

Wie kommt mein Können am besten zum Ausdruck?

Was ist bei einer Telefonakquise zu beachten?

Was sind die rechtlichen Grundlagen für eine Kalt-Akquise?

Eine Fülle von nützlichen Tipps zu diesen Themen sprengte den zeitlichen Rahmen des Seminars, jedoch zeigte zum Seminarende um 18.00 Uhr keine der 15 Teilnehmerinnen den Wunsch, den Seminarraum (trotz des fantastischen Wetters!) zu verlassen.

Zusammenfassend kann ich folgendes Fazit ziehen: Der steinige Weg zu neuen lukrativen Aufträgen verwandelte sich zu einer Treppe mit vielen Stufen - es ist zwar schwer, sie zu besteigen, aber ich fühle mich dabei viel sicherer!

*Irina Istomina*

### Nützliche Informationen für Anfänger ...

Denken wir uns an diesen Tag zurück: Ein schöner Samstagmorgen, der mit dem Weg in das Geisteswissenschaftliche Zentrum der Universität in Nähe des Clara-Zetkin-Parks beginnt.

Mit welchen Erwartungen kam ich persönlich hierher? Nachdem ich bereits andere Seminare für Existenzgründer besucht hatte, mit dem dortigen Angebot aber nicht voll und ganz zufrieden war, versprach ich mir von diesem notwendige Erkenntnisse und Anregungen für den Berufsalltag. Neben den vielen Materialien, die u. a. auch die unerlässlichen AGB enthielten - ein Musterbeispiel lag den ausgegebenen Materialien bei, erhielten wir Fakten zum Arbeitsmarkt. Diese zeigten vielleicht nicht die topaktuellen Zahlen, trotzdem ging daraus deutlich hervor, dass festangestellte Berufskollegen eher einen kleinen Anteil stellen. Für Freiberufler notwendige Versicherungen und weitere Vorteile einer Mitgliedschaft wurden ebenso erwähnt, aber was mir besonders wichtig erschien: Wir erhielten einen Einblick in die momentane Preisstruktur.

Denn was sollen Freiberufler verlangen, damit sie einerseits keine Dumpinglöhne fordern und andererseits aber in einem angemessenen Rahmen bleibt? Wie sieht dies ganz besonders mit meiner Sprachkombination aus? Diese Fragen beschäftigten erwartungsgemäß die Teilnehmer, weswegen das herumgegebene Informationsmaterial intensiv studiert bzw. die relevanten Daten gleich entnommen wurden.