

Dienstag, 30. Oktober 2018, 18.00 Uhr

**Keine Angst vor Kaltakquise:
mehr Erfolg in Vertrieb und Verkauf**

Scheuen Sie sich, unbekannte Unternehmen oder Personen anzurufen, um die eigenen Leistungen und Produkte anzupreisen? In vielen Unternehmen ist es nach wie vor die Kaltakquise, die zu neuen Kunden und Aufträgen führt. Vor allem Vertriebsanfängern fällt der Griff zum Telefon schwer: Wie bereite ich ein Akquisegespräch vor? Wie finde ich den richtigen Ansprechpartner im Unternehmen heraus? Wie leite ich meinen Gesprächspartner durch das Gespräch? Wie verliere ich trotz Ablehnung nicht den Spaß am Vertrieb? Und wie schaffe ich den Abschluss? Wie halte ich die Ergebnisse des Gespräches nach? Im heutigen Vortrag erhalten Sie Tipps, wie mancher Akquisitionsversuch erfolgreicher verlaufen wird.

Der Referent Dirk Hesse ist Experte für Verkaufstrainings und Coaching und blickt auf jahrzehntelange Erfahrung im internationalen Vertrieb. "Verkauf bedeutet immer Kommunikation. Wer besser kommuniziert, verkauft besser", ist er überzeugt und fokussiert sich daher in seinen Trainings auf die effektive Anwendung verbaler und non-verbaler Werkzeuge.

www.hesse.intem.de



in Kooperation mit der Gemeinde Steinhagen

Veranstaltungsadresse:

Rathaus Steinhagen, Ratssaal

Am Pulverbach 25 · 33803 Steinhagen



Der **Unternehmens.Kreis.GT** richtet sich an Unternehmen, die an neuen Impulsen und Austausch interessiert sind. Bei den Unternehmensbesuchen blicken wir hinter die Kulissen erfolgreicher Unternehmen. Bei den Fachimpulsen erhalten Sie tiefere Einblicke in unternehmensrelevante Themen durch Vorträge und Workshops.

Anmeldung:

Die Teilnahme ist kostenfrei. Zur besseren Planbarkeit der Veranstaltungen wird um vorherige Anmeldung gebeten, gern auch per Online-Formular.

pro Wirtschaft GT GmbH

Hermann-Simon-Straße 7, Haus 22
33334 Gütersloh



Kontakt:

Anna Niehaus

Fon: 05241. 851089

Mail: a.niehaus@prowi-gt.de

Web: www.prowi-gt.de



Die Veranstaltungsreihe Unternehmens.Kreis.GT wird unterstützt von:

Wortmann & Partner & Co. KG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft



Am Reckenberg 1

33378 Rheda-Wiedenbrück

Fon: 05242. 9288-0

Mail: kontakt@wortmannpartner.de

Web: www.wortmannpartner.de



Programm 2018

(c) ollyy/shutterstock.com



Von erfolgreichen Unternehmen lernen



Dienstag, 29. Mai 2018, 18.00 Uhr

**Gut gerüstet
für den Notfall**



SAN-TEACH ist ein Lehrinstitut für Erste Hilfe. Inhaber Torsten Rüter unterstützt Unternehmen, die gesetzlichen Anforderungen als Arbeitgeber umzusetzen: Neben praxisnahen Erste Hilfe- und Brandschutzkursen bildet das Unternehmen Ersthelfer und Sanitäter aus. Technische Ausbildungen, wie Stapler-, Kran-, Hubarbeitsbühnen- und Ladungssicherungskurse werden bundesweit angeboten. Das Unternehmen SAN-MEDIC, ein Sanitätshaus in Werther, und SAN-SHOP, ein Online-Shop für Erste-Hilfe-Sanitätsbedarf, ergänzen das Dienstleistungsangebot. www.san-teach.net



Was tun, wenn der Chef mal ausfällt – damit ein Unternehmen auch beim Ausfall der Unternehmensführung handlungsfähig bleibt, sollten sich Unternehmen mit einer Notfallplanung auseinandersetzen. Im SOS-Ordner – Sicher Ohne Suchen – werden wichtige Informationen und Vertretungspläne hinterlegt. Monika Sibitzki bringt mit ihrem Büroservice Struktur und Ordnung in die Büros ihrer Kunden und hilft Abläufe zu optimieren. Sie erklärt, was in den Notfallordner gehört - von der Bankverbindung, über PINs bis zu Vollmachten. www.bueroservice-sibitzki.de

Veranstaltungsadresse:
SAN-TEACH
Engerstraße 41 · 33824 Werther

Mittwoch, 6. Juni 2018, 18.00 Uhr

**Online handeln – Tipps für einen
ansprechenden und rechtssicheren Webshop**



Eike-Jan Diestelkamp von HDNET stellt die Anforderungen an einen modernen Webshop vor: Wie muss und kann ein Onlineshop 2018 aussehen? Welche Funktionen sollte ein Webshop bieten? Mit welchen Kosten ist zu rechnen? Ist der Vertrieb über Onlinemarktplätze eine sinnvolle Alternative? Welche Prozesse und Aufgaben sind im Unternehmen mit dem Betrieb eines Onlineshops verbunden? HDNET realisiert Lösungen für das digitale Geschäft - von der Beratung und Umsetzung bis zum Support im laufenden Betrieb. www.hdnet.de



Neben den technischen und gestalterischen Anforderungen an einen Webshop müssen sich Webshop-Betreiber auch mit den rechtlichen Anforderungen auseinandersetzen: Rechtsanwalt Steffen Kämper von der Kanzlei Kämper & Maiwald gibt einen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen. Neben dem Fernabsatz- und Datenschutzrecht stehen die Themen AGB und Impressum sowie Bestell- und Bezahlprozesse im Fokus. Er gibt Hinweise, was bei Werbe- und Kundenbindungsmaßnahmen zu beachten ist. www.kmk-rae.de

in Kooperation mit der Gemeinde Langenberg

Veranstaltungsadresse:
Cafe zur Linde
Kirchplatz 8 · 33449 Langenberg



Dienstag, 25. September 2018, 18.00 Uhr

**Mehrwerte schaffen
durch Kooperationen mit Partnern**



Als Beton- und Fertigteilwerk gegründet, entwickelte sich die Sudholt-Wasemann GmbH zu einem Spezialanbieter für hochfesten Hightech Beton (Ultra High Performance Concrete) mit Anwendung in der Maschinenbauindustrie. Bei der Entwicklung, Planung und Umsetzung anspruchsvoller Kundenvorhaben setzt das Unternehmen auf langjährige Zusammenarbeit mit Partnern: Die Geschäftsführerin Kirsten Sudholt-Wasemann und der technische Betriebsleiter Heinrich Wasemann stellen die Entwicklung des Unternehmens vor und geben Einblicke in ihre Arbeit. www.sudholt-wasemann.de



Die Schubert & Nagel UG bietet im Onlineshop „Holz to go“ ausgefallene Möbel im „Palettenlook“ an. Der pensionierte Dipl.-Ingenieur Reinhard Schubert, verantwortlich für Marketing, Design und Konstruktion, fand mit David Nagel, Student der Wirtschaftswissenschaften, den passenden Geschäftspartner für die Umsetzung der Idee im Netz, die Präsenz in den sozialen Netzwerken und die Schnittstelle zur Produktion. Die Fertigung der Möbel setzt das Startup mit einem Gütersloher Palettenhersteller um und kann so auf effiziente Produktionsprozesse zurückgreifen. www.holzto.go.de

Veranstaltungsadresse:
Sudholt-Wasemann GmbH
Daimlerstraße 3 · 33442 Herzebrock-Clarholz