Vermarktungsunterstützung für offene Seminare

Ins Schwarze getroffen

Iris Weidl

Das Trainertreffen unterstützt in Kooperation mit Iris Weidl seine Mitglieder durch einen neuen Service bei der Vermarktung offener Seminare. Wie der aktuelle Stand des Projektes ist, erfahren Sie hier.

Hatten Sie als Kind auch ein Lieblingsmärchen? Eines, dass Sie schon auswendig kannten und trotzdem auf Oma's Frage:" Was soll ich Dir vorlesen?" immer als erstes Märchen genannt haben?

Meines war (und ist es auch heute noch!): Märchen von einem der Auszog das Fürchten zu lernen – Gebrüder Grimm

Es handelt von einem jungen Mann, der nicht weiß was es bedeutet sich zu gruseln und es unbedingt lernen will. Unbedarft, aber mit den besten Absichten und einem reinen Herzen zieht er in die Welt hinaus und nimmt jede Herausforderung, die ihm das Fürchten lehren könnte, dankbar an. Ich weiß heute noch nicht, warum ich ausgerechnet dieses recht schaurige Märchen zu meinem Favoriten gemacht habe, aber ich kann mir gut vorstellen, dass es am Ehrgeiz, an der Zielstrebigkeit und am reinen Herzen des Hauptdarstellers lag.

Wer lehrt mir heute das Fürchten? Nein - da muss ich Sie jetzt enttäuschen - Sie, liebe TT-Mitglieder sind es nicht. Im Gegenteil: Die Kooperationsanfragen, die mich in den ersten zwei Wochen nach Start des Projektes erreicht haben, gleichen einem Goldtopf!

Tolle Resonanz

Ganze Serientermine von August bis Dezember, Anfragen für Seminare an Wochenenden, sogar Termine für Sonntage. Interessante Zielgruppen wie Messeveranstalter, Politiker, Manager, Juristen und Verkäufer. Dazu kommen noch die vielen interessanten und anregenden Gespräche, die ich mit Ihnen führen durfte. Wir sprachen über offene Seminare für Manager aus allen erdenklichen Branchen – ideal um aus einer einfachen Kaffeepause eine „Branchenkontaktbörse" zu machen. Oder von Seminaren für Kinder! – Kinder sind ja die Seminarteilnehmer und Hotelgäste von morgen! Wir sprachen über Ihre Bereitschaft, dem einmal gefundenen Hotelpartner, treu zu bleiben. Wir plauderten über Hotelempfehlungen und die vielen Gelegenheiten, bei denen Sie sich mit Kunden und Kollegen darüber austauschen. Kurzum, bei jedem weiteren Gespräch, bei so vielen Möglichkeiten der Zusammenarbeit sehe ich: Chancen, Chancen, Chancen.

Überzeugungskraft nötig

Die Aussicht auf eine Seminarserie klingt für die Hotels verlockend - im August noch besser! Aber es ist dennoch nicht ganz einfach, die Partner für das Projekt zu gewinnen.

„Was soll ich? – das Training verkaufen? - Da muss ich erst den Chef fragen." „Ein Mailing? - das macht bei uns die Marketingabteilung, darauf haben wir keinen Einfluss" - Aha, interessant! Für wen genau arbeitet ihre Marketingabteilung?

Die gesammelten Fragen und Argumente gäben ein abendfüllendes Comedy-Programm. Aber auch das konnte mir bis jetzt nicht das Gruseln lehren. Das Konzept, welches für Sie als Trainer schlüssig klingt, muss für die Hotels noch eindeutiger, die Vorteile noch besser herausgearbeitet und das enorme Potential, welches in den offenen Seminaren steckt, noch besser aufgezeigt werden. Die Kundenbindungsmöglichkeiten und die Chancen, die sich aus den Zielgruppen ergeben, werden wir zukünftig noch besser darstellen.

Ein enormes Potential

Bei dieser Art von Pioniersarbeit ist Information der wichtigste Ansatzpunkt. Je mehr Informationen über die Chancen, die der Markt bietet und das Umsatzpotential, welches hinter den vielen Anfragen steckt, desto einfacher sollte die Überzeugungsarbeit bei den Hotels werden. Wenn die Stornoquote mangels Teilnehmer bei offenen Seminaren in den Tagungshotels bisher bei circa 80% lag, sollte die Aussicht auf 80% realisierte Anfragen, die Hotels dazu bewegen, aktiver zu verkaufen. Vor allem, wenn damit langfristig eine höhere Nachfrage an offenen Seminaren seitens der Trainer geschaffen wird.

Das Forum im Mitglieder-Intranet für Ihre Fragen nutzen

Unterstützend zur Aktion „Vermarktungsunterstützung für offene Seminare" haben wir im TT-Mitglieder-Intranet ein Forum eingerichtet, über das Sie auch Ihre Fragen an mich stellen können. Das ist auch deswegen besonders interessant, weil viele Fragen auch für andere Mitglieder interessant sind.

Gerne beantworte ich deshalb im neu eingerichteten Forum die Fragen, die sich in den ersten Wochen ergeben haben. Zum Beispiel:

- *„Sollen wir den Hotelmitarbeitern unsere Verkaufsargumentationen und USP's weiterleiten?"* – Ja, sehr gerne, denn dass hilft bei der Überzeugungsarbeit und kann den Hotels als Mehrwert angeboten werden. Die Mitarbeiter bekommen quasi eine kurze Verkaufsschulung für Ihre Seminare gratis.
- *„Was kostet dieser Service für die Traine?r"* – Wie im ersten TKB-Artikel und im Kooperationsangebot aufgeführt, werde ich den Hotels für die Vermittlung eine Provision berechnen. Für die Mitglieder des Trainertreffens ist die Haupttätigkeit, also die Vermittlung und Unterstützung bei der Vermittlung mit Seminarhotels, kostenfrei. Über denkbare weitergehende Service-Angebote, können wir miteinander sprechen.

Weitere Fragen, die aus der Zusammenarbeit hervorgegangen sind, betreffen die rechtlichen und organisatorischen Fragen, wie zum Beispiel:

- *„Wer ist letztlich der Veranstalter des Seminars?"* Das bleiben selbstverständlich Sie als Trainer oder Ihre Firma. Sie bekommen den vollständigen Kontakt zum Hotel, ich bin nur vermittelnd oder verkaufend tätig und stelle einen Dialog zwischen Ihnen und dem Hotel her und begleite Sie dabei. Das ist gerade für die wichtigen Details wichtig, zum Beispiel über die noch fehlende Teilnehmerzahl, wie hoch die Resonanz auf das Seminar ist, welche Einwände auf der Kundenseite angebracht werden, welche Maßnahmen unternommen werden sollten, damit das Seminar stattfinden kann.
- *„Wie werden die Teilnehmer erfasst?"* Wenn das Hotel Ihre Flyer verschickt, kann sich er Kunde dann direkt mit Ihnen in Verbindung setzen. Das Hotel sollte aber auch die Möglichkeit bekommen, den Kunden direkt anzunehmen. Dann kann eine Weiterberechnung erfolgen. Das sind sicher Punkte, die wir im Laufe der Zeit durch praktische Erfahrungen verbessern und verändern werden.

Im Forum können zu den Fragen auch Tipps und Tricks, sowie die Erfahrungen aus erfolgreich durchgeführten Seminaren dazukommen. So können wir gemeinsam eine wichtige Datenquelle für die Zukunft schaffen. Mit dem Vorschlag von Bernhard S. Laukamp, das Thema offene Seminare im Herbst mit einer Online – Befragung zu ergänzen, haben wir dann die Möglichkeit, die Erfahrungen und praktischen Anwendungstipps mit wertvollen Umsatzkennzahlen, Realisierungsquoten und Nachfragepotential zu ergänzen.

Online ausgefüllte Kooperationsanfragen nicht angekommen

Es gibt doch etwas, was mich gruselt: Durch den Umzug meiner Homepage im Mai, ist ein Fehler bei der „Formular-Chef-Anwendung" entstanden. Online ausgefüllte Kooperationsanfragen wurden dadurch nicht weitergeleitet und sind damit gelöscht. Die Tatsache, dass der eine oder andere Kollege auf eine Antwort wartet, weil er sich auf diese Technik verlassen hat, gruselt mich schon!

Bitte entschuldigen Sie den Fehler. Wer bisher noch keine Antwort auf seine Kooperationsanfrage bekommen hat, möge sich bitte noch einmal bei mir melden. Nutzen Sie vorerst das zum Download bereitgestellte Formular auf der Website des Trainertreffens im Mitglieder-Intranet unter Service-Center.

Ich freue mich auf weitere Kooperationsanfragen, auf die vielen spannenden und interessanten Gespräche, die wir im Laufe der Seminarvorbereitung haben werden, auf viele Forumsbeiträge und auf die Zusammenarbeit mit den Hotels. Für Ihre Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Rufen Sie mich an.

Iris Weidl, Jg. 1970, kam über einen Ferienjob zur Hotellerie, die sie seither nicht mehr los ließ. Nach vier Jahren Tätigkeit im Revenue Management, ist sie seit 2005 selbstständig in den Bereichen Training und Beratung. Mit der neuen Dienstleistung für Trainer und Hotels möchte Sie für alle beteiligten Parteien eine Win-Win-Situation schaffen.

Weidl mareve® Management& Training
In der Neckarhalde 30, 71686 Remseck
Tel. 07146 - 99 27 11
Iris.weidl@mareve-management.de
www.mareve-management.de