

Verkauf im Fundraising II

Gesprächsführung im Fundraisingprozess

WAS WIR IHNEN IM SEMINAR BIETEN:

Im Fundraising sehen sich NPOs und Stiftungen enormen Herausforderungen gegenüber. Ein immer härterer Wettbewerb, gleichzeitig wachsende Geberwünsche und Ansprüche der eigenen Vorgesetzten - das alles verlangt nach Strategien, die weit über das bloße Fundraising hinausgehen. Deshalb ist im Instrumentarium der Mittelbeschaffung das „Verkaufen“ in einer Organisation oder Stiftung immer wichtiger, damit die Verwirklichung Ihrer Ziele, Ihrer Projekte und Ihrer Ideen auch wirklich gelingt.

Lernen Sie in diesem Verkaufs-Aufbau-Seminar, Gespräche zielorientiert durchzuführen, damit der erwünschte Erfolg zustande kommt, sowie den Einsatz von Vertriebstechniken und –methoden im Fundraising, um erfolgreiche Gespräche durchzuführen.

DER INHALT DES SEMINARS:

- Das erste Ratgeber – Vorgespräch
- Psychologische Hürden im Gespräch
- Bedürfnisse des Unterstüters
- The ASK – die alles entscheidende Frage
- Einwand oder Vorwand – schwierige Gespräche meisterhaft bewältigen
- Feststellung getroffener Vereinbarungen
- Einigung auf das weitere Vorgehen
- Gesprächsabschluss

IHR NUTZEN:

- Sie erkennen, dass die optimale Vorbereitung auf den ersten Kontakt wichtig für die Gesprächseröffnung ist.
- Sie lernen, dass der gezielte Einsatz von Kommunikationstechniken Ihnen persönlichen Erfolg bringen
- Sie lernen, die alles entscheidende Frage zu stellen.
- Sie lernen intensiv und praxisorientiert.

DIE ZIELGRUPPE:

Fundraiser/ -Innen von Non-Profit-Organisationen sowie Stiftungen

IHRE EXPERTIN AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS:

Ursula Becker-Peloso, erfahrene Fundraiserin, Speakerin, Dozentin für Fundraising an der HS Landshut, Vertriebs- und Marketing Expertin mit vielen Jahren Erfahrung in der Wirtschaft und der Gemeinnützigkeit.



Dieses Seminar ist als
INHOUSE-ANGEBOT
buchbar:

SOCIALIZING

Gemeinsames Lernen stärkt die Identifikation mit der Organisation und den Zusammenhalt untereinander.

INDIVIDUALITÄT

Wir passen die Themen an Ihren konkreten Bedarf an und berücksichtigen dabei die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter

ERFOLG

Auf spezifische Situationen abgestimmte Praxisbeispiele führen zum schnellen und bleibenden Nutzen für Ihren Verband oder Ihre Stiftung und der Wissensaustausch innerhalb der Organisation wird gefördert.

EFFIZIENZ

Sie bestimmen Termin, Dauer und Ort der Schulung und profitieren dabei von einer flexiblen Zeitplanung unsererseits und einem bezahlbaren Preis-Leistungs-Verhältnis.