

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und an die untenstehende Adresse zurücksenden oder formlos per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind, andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Veranstaltung: H-12-SKMUE

Name:

Vorname:

Adresse:

Telefon: E-Mail:

Die Teilnahmegebühr für das Seminar beträgt € 150,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Darin enthalten sind Mittagessen, Kaffeepausen, Erfrischungsgetränke am Platz, Seminarunterlagen und ein Teilnahmezertifikat. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.

Sichern Sie sich 10% Frühbucherrabatt bei Buchung und Zahlung bis zum 5. Dezember!

Anreise und Übernachtung

Sie erhalten von uns eine genaue Anreisebeschreibung. Köln und die umliegende Gegend bieten außerdem eine Vielzahl von Unterkunftsmöglichkeiten. Wir helfen Ihnen gerne bei der Auswahl, falls Sie eine Übernachtungsmöglichkeit benötigen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail. Gerne beraten wir Sie persönlich und beantworten Ihre Fragen zum Seminar.

Ihre Referentin



Isabelle Fleury

ist Mitinhaberin der Unternehmensberatung Fleury & Fleury Consultants, die sich auf multilinguales Informationsmanagement spezialisiert hat. Dort berät sie Sprachdienstleister und exportierende Unternehmen bei der Optimierung ihrer Organisation, Prozesse und Technologie in der Übersetzung.

Sie bringt 10 Jahre Erfahrung aus der Übersetzungsbranche mit, die sie bei weltweit führenden Sprachdienstleistern und exportierenden Unternehmen gesammelt hat. Zuvor war Sie mehrere Jahre als Dozentin an der Universität Bonn tätig.

Außerdem ist sie Mitglied des Vorstands der tekomp und Leiterin der Regionalgruppe Nordrhein der tekomp, des größten Fachverbandes für technische Kommunikation und Informationsentwicklung in Deutschland und Europa.

Wen Sie im Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an freiberufliche Übersetzer, die für Übersetzungsagenturen oder für Direktkunden arbeiten. Angesprochen sind sowohl Einzelübersetzer als auch Mitglieder von Netzwerken oder Teams.

Termin und Veranstaltungsort

13. Dezember 2008 in Köln, 9:30 -17:30

KonferenzZentrum im TechnologiePark Köln
Josef-Lammerting-Allee 17-19, 50933 Köln
Tel.: 0221/485-1500

© 2008 Fleury & Fleury GbR. Alle Rechte vorbehalten.



FLEURY & FLEURY
CONSULTANTS

Seminar

Kundenmanagement für Übersetzer

So arbeiten und entscheiden Ihre Kunden und so optimieren Sie Akquise und Zusammenarbeit!

- Auftraggeber und ihre Erwartungen besser kennenlernen
- Richtig mit unterschiedlichen Ansprechpartnern umgehen
- Mehr Kunden und Aufträge gewinnen
- Geschäftsbeziehungen optimieren



Warum dieses Seminar für Sie wichtig ist

Als Freiberufler in der Übersetzungsbranche stehen Sie ganz unterschiedlichen Kundentypen und Ansprechpartnern gegenüber. Die Anforderungen Ihrer Agentur- und Direktkunden sind außerdem aufgrund von Globalisierungsdruck und technischen Entwicklungen stark im Wandel. Hier sind Kenntnisse der Erwartungen und der Arbeitsweise Ihrer Auftraggeber gefragt!

Sie müssen als Übersetzer nicht nur kompetent übersetzen, sondern auch immer mehr Lösungsanbieter und Prozessunterstützer für Ihre Kunden sein und geschickt unterschiedliche Interessen koordinieren. Dieses Seminar liefert Ihnen das nötige Wissen.

Gewinnen Sie in diesem Seminar eine Innenansicht Ihrer Auftraggeber und verbessern Sie so Ihre Einflussmöglichkeiten auf die Kaufentscheidung. Legen Sie durch geschickte Kundenansprache, nutzenorientierte Angebotserstellung und lösungsbegleitende Unterstützung Ihrer Kunden die Basis für langfristige und profitable Geschäftsbeziehungen.

Lernen Sie in diesem Seminar

- die kritischen Erfolgsfaktoren und Besonderheiten von Übersetzungsaufträgen aus der Sicht Ihrer Auftraggeber kennen!
- wie Ihre Kunden arbeiten und wie sie Entscheidungen treffen!
- welche Einflussmöglichkeiten auf die Kaufentscheidung und das Projektgeschehen Sie haben!
- erfolgreiche und vertrauensvolle Kommunikation mit Ihren Kunden aufzubauen!
- wie Sie für Ihre Kunden besonders wertvoll werden!

Diese Themen werden behandelt

Innenansicht:

Wer sind meine Kunden und wie ticken sie?

- Direktkunden und Übersetzungsagenturen
- Unternehmensorganisationen
- Kundentypologie
- Geschäftsstrategien für die Globalisierung

Aufbau der Kundenbeziehung:

Ansprechpartnerorientierte Kundenansprache

- Erwartungen des Kunden an Übersetzer
- Ansprechpartnertypologie
- Charakteristika einer guten Geschäftsbeziehung
- Kommunikation mit dem Kunden

Akquise:

Wie gewinne und behalte ich meine Kunden und Aufträge?

- Eigene Positionierung
- Selbstmarketing im Vertriebsgespräch
- Nutzenorientierte Kundengewinnung
- Projektgewinnung
- Kundenpflege

Angebotsphase:

Die Basis gewinnbringender Aufträge

- Zielsetzung für Übersetzungsaufträge
- Ermittlung der Kundenanforderungen
- Risikomanagement
- Angebotskalkulation
- Angebotserstellung
- Angebotspräsentation

Seminarablauf

Das Seminar wird durch einen Wechsel von Vorträgen, Plenumsdiskussionen und Feedback lebendig gestaltet. Dabei durchlaufen Sie ein Lernfeld, das es Ihnen leicht macht, mehr über Ihre Stärken und Verbesserungspotentiale zu erfahren und Ihre Weiterentwicklung voranzutreiben. Zu Beginn des Seminars werden Schwerpunkte festgelegt, Ihr Wissen und Ihre Fragen werden aktiv eingebunden.

