

Kanzlei: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ Ort: _____

Hiermit melden wir uns an zum

Seminar „Erfolgsrezepte aus der Praxis“ von 9.30 - 17.30 Uhr

am Mittwoch, den 05. Oktober 2016 in Dreieich (bei Frankfurt a.M.)

Erster Teilnehmer (Name, Vorname): _____

Weiterer Teilnehmer (Name, Vorname): _____

15 Prozent Frühbucher-Rabatt: Bei Ihrer Anmeldung bis zum 31. August 2016 beträgt die Teilnahmegebühr nur 339 Euro zzgl. USt.

Bei Anmeldung ab dem 01. September 2016 beträgt die Teilnahmegebühr 399 Euro zzgl. USt.

Als Mitglied des DVVS e.V. (Deutscher Verband Vermögensberatender Steuerberater) bekomme ich 10% Rabatt auf die jeweilige Teilnahmegebühr und zahle bei meiner Anmeldung bis Ende August nur 305 Euro zzgl. USt. Bei Anmeldung ab dem 01. September 2016 zahle ich 359 Euro zzgl. USt.

Bitte senden Sie mir Informationen zum Praktiker-Workshop des DVVS am Folgetag, den 06. Oktober 2016, am gleichen Ort in Dreieich zu.

Ein ausführliches Seminarskript, Ihr Fortbildungsnachweis, das Mittagessen, alle Erfrischungsgetränke und Pausensnacks sind im Seminarpaket enthalten.

Bitte senden Sie die Teilnahme-Bestätigung vorab an die folgende E-Mail-Adresse:

_____@_____

Wie immer gilt für dieses Seminar die **uneingeschränkte Instrumenta-Zufriedenheitsgarantie!** Sollten Sie mit dem Ablauf und/oder dem Inhalt einer Veranstaltung nicht zufrieden sein, dann sagen Sie dem Referenten in einer Pause oder nach dem Ende der Veranstaltung Bescheid und Sie erhalten eine Erstattung der Teilnahmegebühr. Ohne Wenn und Aber.

....., den

Erfolgsrezepte aus der Praxis:

Marketing, Akquise und Ergebnispräsentation von Beratungsaufträgen



Das „So geht's“-Seminar:

drei hervorragende Referenten
mit echten Erfahrungsberichten und
den besten Erfolgsrezepten für Sie!
Mit Zufriedenheitsgarantie!

am 05. Oktober 2016 in Dreieich (bei Frankfurt a.M.)

bitte mailen an info@instrumenta.de oder faxen an: 0 22 04 / 95 08 -660

VORAUSS DENKEN. BESSER SEIN.



Drei Referenten x drei Blickwinkel = Knowhow hoch 3

Best Practice

Zielgruppe:

Steuerberater und Finanzplaner, die sich neue Beratungsfelder erschließen oder mehr Aufträge für bestehende Beratungsfelder gewinnen möchten.

Seminarziele:

- Sie sammeln neue Ideen aus den Blickwinkeln der Marketing-Expertin, des Vermögensberaters / Finanzplaners und des Steuerberaters, der Zusatz-Dienstleistungen bereits erfolgreich anbietet.
- Sie erfahren, wie Sie auf verschiedene Mandanten-Typen richtig zugehen.
- Sie sehen, wie Sie die verschiedenen Kommunikationskanäle richtig nutzen: Homepage, Dienstleistungs-Flyer, Fach-Artikel, Briefe, E-Mails sowie telefonische und persönliche Gespräche.
- Sie finden heraus, worauf es ankommt, damit Ihre Mandanten Sie weiter empfehlen, wie Sie Ihre Fachkompetenz richtig sichtbar machen und wie wichtig es ist, dass Sie Ihre Mannschaft mit ins Boot holen.

Kurz: Sie bauen Ihr Gerüst an funktionierenden Marketing-Maßnahmen auf, damit Ihre Beratung noch erfolgreicher wird!

Ihre Referenten:



Angela Hamatschek, Expertin für innovatives Kanzleimarketing, Autorin der Fachbücher „Die Kunst, Mandanten zu gewinnen“ und „Die Kunst, Mandanten im Internet zu gewinnen“. Sie ist Partnerin der delfi-net Kanzleiberatung GbR in Dortmund. Als Referentin für Kammern, Verbände, Softwareunternehmen und Seminaranbieter bietet sie lebhaftige Impulsvorträge und praxisorientierte Tagesseminare.



Dipl.-Kfm. Dirk Klinkenberg, GF der Instrumenta GmbH, Steuerberater, GF der CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH, Mit-Autor des Jahrbuchs Altersvorsorge (NWB Verlag), Referent an der ebs (European Business School, Oestrich-Winkel), Vorstandsmitglied Deutscher Verband vermögensberatender Steuerberater (DVVS e.V.).



Dipl.-Kfm. Thomas Becker, Bereichsdirektor Vermögensberatung Privatkunden bei der Kreissparkasse Köln, langjährig erfahren im anspruchsvollen Anlagegeschäft, Referent im Lehrgang Fachberater Finanz- und Vermögensplanung des Deutschen Steuerberaterverbandes (DStV e.V.).

Veranstaltungstipp: Bleiben Sie einen Tag länger und besuchen Sie den **Praktiker-Workshop** des Deutschen Verbandes Vermögensberatender Steuerberater (**DVVS e.V.**) am 06. Oktober 2016 von 09.00 bis 17.00 Uhr. Die Agenda:

09.00 Uhr: Teilnahme an einer der drei offenen Fachausschuss - Sitzungen (Berufsrecht / Kapitalanlagen / Vorsorgeplanung)

11.30 Uhr: Vergleich Direktzusage und Unterstützungskasse mit privater Altersversorgung für GGF

13.30 Uhr: Das Finanzamt wird in der Hölle landen: Wann haftet das Finanzamt?

14.30 Uhr: Die neue „Wohnimmobilienkreditrichtlinie“ / 16.00 Uhr: Abgeltungsteuer

16.30 Uhr: Aktueller Kapitalmarktausblick

Ein spannendes Vortrags-Programm erwartet Sie! Mehr Informationen finden Sie unter www.dvvs.de.

„Marketing, Akquise und Ergebnispräsentation“

09.30 - 11.00 Uhr: Zielgruppengerechtes Marketing für Beratungsaufträge am Beispiel „Finanz- und Vermögensplanung“

- Zielgruppenanalyse der bestehenden Mandanten: Schöpfen Sie Ihr Potential aus!
- Zusatzleistungen aktiv anbieten: Mit dem richtigen Medien-Mix Interesse wecken
- Tue Gutes und lasse andere darüber reden: Über Empfehlungsmarketing neue Mandanten gewinnen
- Angebote und Preise: das passende Menü

11.00 - 11.30 Uhr: Kaffeepause

11.30 - 13.00 Uhr: Best Practice: Marketing und Akquise anhand echter Beispiele

- Marketinginstrumente in der Praxis: Homepage, Flyer wirkungsvoll einsetzen
- So geht's: Wie Sie Fachartikel in Zeitschriften der Zielgruppe platzieren
- Erfolgsrezepte für das Innen-Marketing: Mit-Inhaber und wichtige Mitarbeiter mit Mandanten-Kontakt sind die besten Empfehler

13.00 - 14.00 Uhr: gemeinsames Mittagessen

14.00 - 15.30 Uhr: Gesprächsführung, Gesprächstechnik

- Die optimale Gesprächsvorbereitung
- Mandantentypisierung für die zielgerichtete Argumentation einsetzen
- Verhandlungstechnik, Rhetorik, Formulierungsbeispiele

15.30 - 16.00 Uhr: Kaffeepause

16.00 - 17.30 Uhr: Die optimale Ergebnispräsentation

- Für jeden Mandanten das richtige Umfeld schaffen: Erwartungen klären und erfüllen
- Kernaussagen herausarbeiten und visualisieren
- Kommunikation des Ergebnisses: Best Practice - Erfahrungsberichte
- Telefonische Ergebnisbesprechungen bei kleineren Beratungsleistungen nutzen, um Interesse für größere Beratungsbausteine zu wecken

Offenes Ende mit Zeit für individuelle Fragen