

Business Development Trainings 2024

Präsenz- oder Online-Workshops (über zwei Vormittage) für max. 8 Personen

Workshop 1: How to Pitch with Purpose

Ziel: Mehr Effizienz, Motivation und bessere Ergebnisse für den Kunden – und für die Agentur – im Pitch erzielen; Pitchgewinnraten steigern

Zielgruppe: MitarbeiterInnen auf allen Ebenen

Inhalt: Im Durchschnitt gewinnen Agenturen 30% ihrer Pitches. Das bedeutet viel und riskantes Investment für wenig Gewinn. Und selbst Agenturen, die eine bessere Gewinnrate haben, finden es heutzutage oft schwierig, Kunden zu behalten. Alles wird ausgeschrieben, alles wird gepitcht und Kunden sind Agenturen gegenüber sehr skeptisch. Sie fragen sich: Wollen und können Agenturen uns wirklich helfen, unsere Probleme zu lösen? Are they here to help us develop our business – or just theirs?

Angesprochen wird:

- den Auftrag analysieren, sodass das Big Picture (Business Relevance + Hidden Agenda) und die echten Kundenbedürfnisse verstanden werden
- die wahren Bewertungskriterien bloßlegen und folgen
- Strategien auf der Meta-Ebenen definieren und konsequent umsetzen
- Motivation entfachen und hochhalten

In diesem Workshop wird pragmatisch durch Beispiele und Übungen gezeigt, wie man den wahren Purpose von NB-Anfragen und Briefings richtig ausarbeitet, damit Klarheit respektive Kundenbedürfnisse und die dafür benötigte Teamaufstellung/Skillsets/Strategien hergestellt werden können. Meine Methode, Tools und Hacks haben sich über die Jahre bewiesen und Pitchgewinnraten um bis auf 70% gesteigert. Die Teilnehmer erhalten zusätzlich ein Booklet mit einer Zusammenfassung der Key Learnings und der Tools.

Gezeigt und geübt wird, wie man erfolgreicher

- NB-Anfragen qualifiziert (Auftragsklärung, Ebene 1)
- den Kennenlernen-/Chemistry-Termin vorbereitet
- den ersten Kunden-Termin durchführt
- den Pitch vorbereitet (Auftragsklärung, Ebene 2)
- den Pitch on-track hält.

Workshop 2: How to Develop Clients with Success

Ziel: Den Bestandskunden noch besser verstehen – und darauf basierend Business Development Strategien entwickeln

Zielgruppe: KundenberaterInnen (e.g., GFs, Account-Leiter, CDs, Strategen, etc.), die in Paaren konkrete Business Development Pläne für jeweils einen ausgesuchten Kunden (Unternehmen + AP/Mensch) entwickeln

Inhalt: Nach dem Pitch ist vor dem Pitch! Wie baut man das Geschäft mit Bestandskunden aus?

Heutzutage ist es für Agentur-Kunden dringender denn je, Geschäftspartner (nicht nur Dienstleister) an ihrer Seite zu haben. Also Kundenberater auf Agenturseite, die ihren Bestandskunden geschäftlich und menschlich wirklich verstehen. Und mit diesem Bestandskunden Strategien für dessen Erfolg entwickeln. Um wiederum auch den Erfolg der Agentur voranzutreiben.

In diesem Workshop schauen wir an, wie wir das Geschäft für Bestandskunden erfolgreich ausbauen – und dabei auch unser eigenes: Welches Mindset brauchen wir? Worauf kommt es an? Wie gehen wir vor? Welche Tools gibt es? Durch hands-on Beispiele und Übungen beleuchten wir, wie Kundenberater die Bedürfnisse ihrer Kunden genauer analysieren und mit ihnen effektiver kommunizieren. Abschließend fangen wir an, erste Kundenausbaupläne zu entwickeln.

Gezeigt und geübt wird, wie KundenberaterInnen erfolgreicher

- Kundenbedürfnisse erkennen
- sich auf Business Development Termine für den Kunden vorbereiten
- und einen pragmatischen Kundenausbau-Plan aufsetzen.

Präsenz- oder Online-Review (2 Stunden) für max. 12 Personen

Pitch with Purpose: Refresher + Open-Mic

Ziel: Die Grundsätze von „Pitch with Purpose“ wieder aufzufrischen sowie deren aktuelle Anwendungen zu besprechen und optimieren

Zielgruppe: Alle MitarbeiterInnen, die schon am „How to Pitch with Purpose“-Seminar teilgenommen haben

Inhalt: In der ersten halben Stunde werden wir uns nochmals vergegenwärtigen: Was waren die Key-Takeaways der „Pitch with Purpose“-Methode und warum sind sie wichtig für den Erfolg im Neugeschäft und im Bestandskundenausbau? Danach (ca. 90 Minuten) gibt es ein Open-Mic für alle TeilnehmerInnen, wo wir uns über folgende Fragen austauschen:

- Wie wenden wir die PwP-Methoden in der Agentur an?
- Wo klappt's gut und wo nicht so gut?
- Wo müssen wir nachlegen, um noch erfolgreicher zu sein?

Impulsvorträge: Inspiration und Tipps mit einer Austauschrunde (insg. ca. 60-90 Minuten)

Beispiel 1: "Pitch with Purpose: Nachhaltiger gewinnen!"

In herausfordernden Zeiten rückt das Thema Neugeschäft noch stärker in den Mittelpunkt von Agenturen. Für viele ist es essenziell, neue Kunden zu gewinnen und das Business mit Bestandskunden auszubauen. Die bittere Realität ist jedoch, dass Agenturen im Durchschnitt 70% ihrer Pitches verlieren. Deswegen ist es jetzt wichtiger denn je, ökonomisch achtsamer mit Ressourcen umzugehen und nachhaltigere Pitch-Strategien zu verfolgen.

Pitches sind vielschichtiger als wir denken. Wie also steigern wir die Gewinnrate, schaffen bessere Lösungen für unsere Kunden und bekommen effizientere und motiviertere Pitches hin? Die Antwort lautet: Wir stellen uns eine Reihe von WARUM-Fragen, bevor wir uns mit dem WAS oder WIE im Pitch beschäftigen. Anhand von konkreten Praxisbeispielen und Learnings aus langjähriger internationaler NB-Erfahrung schauen wir dieses gewinnbringende Vorgehen genauer an.

Beispiel 2: "Grow Your Client!"

In diesem Impulsvortrag schauen wir an, wie wir das Geschäft für Bestandskunden erfolgreich ausbauen – und dabei auch unser eigenes. Was brauchen unsere Kunden heute? Welches Mindset brauchen wir, um ihn als Partner zu unterstützen? Wie gehen wir vor? Welche Tools gibt es? Kunden-Insights und Hacks aus einer langjährigen Business Development Erfahrung werden in dieser Übersicht pragmatisch vermittelt.

Beispiel 3: "Creating meaningful customer-centricity through purpose"

Achieving success in business these days isn't just about creating things that are useful to customers; it's also about creating meaning. It isn't about focusing either on customer-centricity or on brand identity; it's about developing the sweet spot where they meet. Many businesses are currently looking to (re)discover their purpose and become more engaged with their customers by being more relevant to them – and by leaving the world a bit better than they found it. It's about doing business in a smarter, more sustainable way.

In our digital age when everything seems atomized and scattered, a clearly defined purpose provides orientation and meaning to undertakings. Having purpose links the needs and interests of customers to the offerings and concerns of companies: It's a wonderful way to be more profoundly customer-centric. We'll take a look at companies that have (re)discovered purpose in business and explore why it's essential to incorporate it into customer-centricity.

... und weitere Möglichkeiten auf Anfrage.

Dr. Donna K. Heizer
Finding Purpose in Business

Profil

Ich habe 23 Jahre im internationaler Business Development in renommierten Agenturen vorzuweisen: mehr als zwei Jahrzehnte, in denen ich viel dazu beigetragen habe, Kunden und Mitarbeiter erfolgreicher zu machen. Ich weiß, wie es geht und was benötigt wird – welches Mindset, welche Fähigkeiten benötigt werden, damit alle gewinnen, zufriedener wachsen und vorankommen können.

In Seminaren und in Workshops trainiere ich Führungskräfte und Mitarbeiter darin, wie sie breiter, strategischer, substanzieller, nachhaltiger und mensch-zentrischer an Business Opportunities und an Aufträge herangehen sollen. Wir üben ganz pragmatisch meine teilweise branchenunüblichen Methoden und Techniken, um das Big Picture zu begreifen, die richtigen Fragen zu stellen, mit dem Gegenüber effektiver zu kommunizieren, sinnvolle Erwartungen festzulegen und die besten Lösungen zu identifizieren.

Das Ergebnis? Deutlich und messbar erhöhter Erfolg für alle Beteiligten. Meine Methoden schaffen Effizienz und Motivation, entfalten Kreativität, stärken Partnerschaften und generieren mehr Gewinn bringendes Geschäft.

Zu meinen zufriedenen Kunden zählen:

fischerAppelt, KNSK, different, MUTABOR, segmenta, LOOPING, pixelart, wirDesign, Jung von Matt, TWT, zebra, REINBOLDROST, oddity, public link, I LIKE VISUALS, cyperfection, sense&image, Schmittgall, BAUER ADVANCE, Colorfy, Ingenico/KNISTR, MontuaPartner, Lehanka, ORCA Affairs, u.v.m.

Zertifizierungen:

BDVT geprüfte Business Trainerin

Bridgehouse Certified Training Professional

Persolog (DISG) zertifizierte Trainerin

Dr. Donna K. Heizer
Finding Purpose in Business

Referenzen

„Donnas Workshops kann ich jedem empfehlen. Inspiration pur! Und das Gute ist: Donna hat immer den Mehrwert für den Kunden im Blick. Let's go!“

Franziska von Lewinski, CEO, SYZGY AG

„Donna's Seminar „How to Pitch with Purpose“ ist ein Augenöffner für alle Teilnehmer. Sie beleuchtet die relevanten Facetten eines Pitches mit viel Erfahrung, Klarheit und Stringenz und gibt den Teilnehmern sehr konkrete Tools an die Hand. Wir alle waren und sind begeistert.“

Kim Alexandra Notz, Managing Partner, KNSK Group GmbH

„Egal ob mit langjähriger Pitch-Erfahrung oder ohne, Donnas Trainings sollten zum Pflichtprogramm für jede Person mit Kundenkontakt gehören. Mit einer erfrischenden Klarheit und dem Blick für das, was wirklich zählt – nämlich Partnerschaften auf Augenhöhe – vermittelt Donna tiefes Wissen und pragmatische Tools und lädt dabei fordernd aber inspirierend zugleich zu mehr Haltung und Reflektion rund um das Thema Pitchen ein. Mit Abstand eines der besten Trainings, die ich je gemacht habe. Nur 2 Tage haben bei uns einen Quantensprung im Mindset des Teams erreicht.“

Kristina Bonitz, Co-CEO, different GmbH

„»Pitch with Purpose« sagt genau, worum es geht. Weg von sinnbefreiten Pitchen hin zu einem zielführenden nachhaltigen Prozess, der alle Facetten in der Entscheidungsfindung auf Kunden- und Agenturseite einbezieht. Darüber hinaus ist Donna eine großartige Entertainerin, wir haben jede Minute genossen und werden diesen Input nun versilbern.“

Johannes Plass, Inhaber und Geschäftsführer, MUTABOR Management GmbH

"Donna hat auf sympathische und kompetente Art und Weise dafür gesorgt, dass unsere Account Manager sich als Berater statt Vertriebler betrachten: Ihre Workshops haben diesen Mindset-Wechsel bewirkt. Seitdem sind Donnas Workshops ein fester Bestandteil unserer Ausbildung für angehende und erfahrene Kundenberater."

Jessica Reinbold, Managing Partner, ReinboldRost GmbH

"Die mitreißende Keynote, mit der Donna das emotionale Highlight unseres Agentur-Summits 2021 gesetzt hat, war für die Agentur ein richtiger Impuls zur richtigen Zeit. Anschließend konnten es die Mitarbeitenden kaum erwarten die volle Donna-Energie in den "Pitch with Purpose"-Sessions zu erleben. Mit ihrer ganz besonderen Leidenschaft, der Erfahrung, dem strukturiert aufbereiteten Wissen und den fokussierten Übungen ist es Donna gelungen, die Aufmerksamkeit der Teilnehmer durchgehend zu fesseln und die New Business-Aktivitäten agenturweit auf ein höheres Qualitätslevel zu heben."

Nico Ziegler, Inhaber und Geschäftsführer, segmenta communications GmbH

Dr. Donna K. Heizer
Finding Purpose in Business

„Donnas tolle Art, in Kombination mit ihrer langjährigen Expertise, hat uns einen nachhaltigen Impuls gegeben. ‚How to Develop Clients with Success‘ ist für jeden empfehlenswert, der seine Kunden wirklich verstehen möchte.“

Eva Reitenbach, Managing Director, oddity GmbH

„Es geht heute um viel mehr als Digitalprozesse und agilen Schabernack: Nämlich den Kunden im Fokus zu behalten, seine Ziele zu verwirklichen und eine vertrauensvolle langfristige Basis aufzubauen. Donnas Workshops, die mit ganz viel praktischem Wissen und hoher Motivation glänzen, unterstützen unsere Digitalagentur im kontinuierlichen und qualitativen Wachstumsprozess maßgeblich. Zugleich ist Donna eine unglaublich liebenswerte Person.“

Mike Glas, CEO, pixelart GmbH

„Wir haben mit Donna eine Trainerin für unser Haus gewonnen, die mit einer großen Leidenschaft und Authentizität die Inhalte des Workshops vermittelt und die Teilnehmer zu jeder Zeit mitnimmt und abholt, so dass diese in der Lage sind das Gelernte sofort in die Praxis umzusetzen.“

Skadi Hartemink, Head of Human Resources, fischerAppelt AG