



Gegenseitige Unterstützung und erfolgreiche Akquise sind eins Annette Voigt

Akquise ist oft frustrierend und mühevoll. Sie raubt Energien, macht häufig Angst und unsicher, weckt Widerstände und fordert viel zu viel Zeit. Sie ernten Abwehr und Absagen. Die Akquise: keiner mag sie, doch alle brauchen sie für ihren unternehmerischen Erfolg. Andere Akquisiteure können Ihnen helfen, in Ihrer Akquise nicht den Mut zu verlieren. Schaffen Sie sich ein Netzwerk von Menschen, die Sie ermutigen, Ihre Akquise-Ziele aktiv umzusetzen. Akquise macht Spaß, wenn Sie sich immer wieder selbst motivieren. Andere, die Ihre Gefühle und Erfahrungen teilen, tragen mit Hilfe eines gezielten Austauschs dazu bei, Ihre Selbstmotivation zu steigern und Ihnen Sicherheit zu geben. Laden Sie Ihre Akquise-Batterie auf, damit Sie auch beim nächsten Akquise-Gespräch noch begeistern können.

Wer nach außen strahlen will, muss nach innen funkeln. Und wer nach innen funkeln soll, braucht Klarheit und innere Kraft. Es tut gut festzustellen, dass es Anderen ähnlich geht, dass Sie mit anderen Akquisiteuren in einem Boot sitzen. Es tut gut, wenn Andere Sie in Ihrem Akquise-Konzept bestärken oder konstruktiv Feedback geben. Sich gegenseitig stützen, sich Mut machen, sich durch die Ideen der Anderen inspirieren lassen und mit Hilfe der Anderen über den eigenen Tellerrand zu blicken, all das ist mit Hilfe eines gezielten Erfahrungsaustauschs möglich. Indem Sie über Ihre Aktivitäten berichten, wird Ihnen vieles klarer. Um Anderen nachvollziehbar etwas mitteilen zu können, müssen Sie Ihre Gedanken sortieren. Während Ihrer Konversation überprüfen Sie automatisch Ihr Akquise-Konzept und es entsteht der Impuls, dies zu optimieren.

Ein lebendiges Miteinander

Wir nutzen in unserem sozialen, privaten Umfeld ständig die Chancen, Verwandte, Partner, Freunde um Rat zu fragen, uns auszutauschen und gegenseitig zu unterstützen. Wir machen uns das Akquise-Leben schwer, wenn wir meinen, alles alleine bewerkstelligen zu müssen. Suchen wir uns Verbündete und übertragen wir unser privates Verhaltensmuster auf den beruflichen Bereich.

Wer könnte dies besser umschreiben, als Jungunternehmer, die die Vorteile eines Austauschs bereits für sich entdeckt haben und nutzen:

„Die **rosarote Networking-Brille**: Seitdem ich die Welt aus dieser „vernetzten Perspektive“ anschau, erlebe ich meine Mitmenschen viel intensiver. Denn der positive Effekt des „rosaroten Blickwinkels“ stellt sich nur im gegenseitigen Geben und Nehmen ein. Mein Interesse ist aufrichtig – fokussiert die Schokoladenseiten des Gegenübers. So sehe ich meine Umwelt schillernd und vielschichtig. Den wohlwollenden Blick spüren die Menschen und reagieren meist sehr aufgeschlossen. Schnell werden Gemeinsamkeiten und mögliche Ergänzungen entdeckt - Informationen, Kontakt-Adressen und Wertschätzung ausgetauscht. Insgesamt also eine herrliche Sache das Leben intensiver und

effektiver zu gestalten - im Privaten wie im Beruf. Für Freiberufler und Selbständige ist es auch die ideale Art vom Gefühl des Einzelkämpfers weg zu kommen - hin zum lebendigen Miteinander.“ Eva Schubert-Maas in: „Kommunikation: Text“, www.schubert-maas.de.

„Suche das Glück mit Anderen und finde die Kraft in Dir“,

Thomas Jefferson

„Alleine für den **Austausch mit den anderen** Teilnehmern lohnt sich ein Seminarbesuch. Als Trainerin und Coach erlebe ich ständig, dass bereits in der Vorstellungsrunde Netzwerkarbeit beginnen kann. Die Teilnehmer hören einander aufmerksam zu und suchen Gemeinsamkeiten. In einem Akquiseseminar bei Frau Voigt konnte ich es als Teilnehmerin selbst erleben, wie angeregt der Erfahrungsaustausch untereinander abläuft. Wie kommt meine Botschaft an? Was wünscht sich mein Gegenüber als Kunde und wie möchte er angesprochen werden? In spannender Atmosphäre nehmen die Teilnehmer wertvolle Hinweise für die eigene Arbeit mit, z.B. Ideen wie andere Seminarteilnehmer aktiv Akquise betreiben, gewürzt mit guten Tipps der Dozentin.“ Birgit Schmidt, „beside personal coaching“, www.bs-beside.de

Trainieren Sie in der Gruppe in der Zusammenarbeit mit Anderen Ihre soziale Kompetenz, die Sie im Beziehungsaufbau zu Interessenten und Kunden unbedingt brauchen. Um „klüngeln“ zu können, müssen Sie kontaktfreudig und Kritik gegenüber offen sein, Veränderungen bejahen und andere Sichtweisen zulassen. Werden Sie sich im Dialog mit Anderen Ihrer Stärken und Erfolge bewusst. Reduzieren Sie in der Konversation Ihre Selbstzweifel. Überwinden Sie Ihre inneren Widerstände, indem Andere Sie bestärken. Werten Sie Ihre Erfahrung aus und ziehen Sie Bilanz. Das kann mit anderen Akquisiteuren, die Sie ehrlich und konstruktiv kritisieren, Spaß machen. Wie groß das Miteilungsbedürfnis ist, spüre ich immer wieder in meinen Austauschtreffen, Seminaren und Gruppenberatungen.

„**Suchen Sie nach Gleichgesinnten**, mit denen Sie konstruktiv palavern können. Dies ermöglicht Ihnen, Ihre angstbesetzten Erfahrungen zu reflektieren und zu erkennen, dass Sie

nicht der/die Einzige sind. ... Ein solcher Austausch ist eine ideale Börse für Ideen, die Sie in der Praxis ausprobieren können.“

Jürgen Ratzkowski S.61

Akquise vernetzen

Kunden und Teilnehmer berichten, dass es ihnen oft schwer falle, für das eigene Unternehmen zu akquirieren, sich selbst wirkungsvoll zu präsentieren. Um so viel leichter sei es, ein anderes Unternehmen begeistert darzustellen. Dann tauschen Sie und akquirieren Sie für jemand Anderes.

Testen Sie sich im Schonraum der Gruppe, im Zusammenspiel Gleichgesinnter, wie Sie wirken oder wie Ihr Logo ankommt. Sabine Asgodom beschreibt sehr treffend, warum wir wohlmeinende Verbündete brauchen: „Diese können uns ein verlässlicher Spiegel sein. Sie können uns mit ganz praktischen Tipps helfen uns besser darzustellen. ... Es ist schwer, allein für sich selbst ein Konzept zu erstellen. Da ist es gut ein gegenüber zu haben, das Fragen stellt und Hinweise gibt, auf Schwachstellen hinweist und Chancen aufzeigt.“ Asgodom S. 92/93

Ob bei einem Trainertreffen-Akquise-Arbeitskreis, bei organisierten Treffen mit einem öffentlichen Träger als Veranstalter, ob private „Hilfe zur Selbsthilfe-Zirkel“ oder digitale Kooperationsbörsen, jede Form der gegenseitigen Unterstützung hilft Ihnen, am Ball zu bleiben, Ihre Selbstmotivation zu erhöhen und in der Akquise einen langen Atem zu bewahren. Ernst Heiter von K.L.U.G. hält „Kontakte untereinander und fachlichen Erfahrungsaustausch für einen wichtigen Bestandteil jedes unternehmerischen Lebens, die die Grundlage jeder Kooperation bilden.“

Akquise-Netzwerke

- Das **KLUG Netzwerk** bietet als lokale Gemeinschaft privat Seminare an, u. a. zur Akquise und stellt ihren Mitgliedern ihre Netzwerkhomepage als Werbeplattform zur Verfügung. 02841/8 81 56 46 www.KLUG-Netzwerk.de
- Seit 2004 organisiert die **Wirtschaftsförderung der Stadt Bochum** regelmäßig Akquise-Austauschtreffen. Das Nächste findet Samstag, den 10.02.07 statt. Info: S. Wille 0234/910 22 21 www.bochum.de/wirtschaftsfoerderung
- Das digitale Gründungsnetzwerk „**Gründen im Team**“ bietet die Möglichkeit, im Netz Kooperationspartner zu finden und zu „chatten“. Sie finden in der „GIT Community“ immer jemand, der Ihnen auf Ihre Fragen antwortet www.gruendenimteam.de

Literaturtipps:

- Jürgen Ratzkowski, „Keine Angst vor der Akquise“, Hanser 2005
- Sabine Asgodom, „Eigenlob stimmt - Die Kunst der Selbst-PR“, Econ 2006
- Karin Ruck „Professionelles Networking“, Redline 2005

Annette Voigt, langjährige freiberufliche Akquisiteurin, auf Beratung & Seminare zum Thema Akquise für Einzel- und Jungunternehmen spezialisiert.

Tel. 02202-247240
Voigtpekom@aol.com
www.wbpekom.de