



Kompakttraining für Selbstständige und Agenturmenschen in der Kreativwirtschaft

Das Missverständnis ist ein Biest ...

Kompakttraining »In den Anfang investieren«

Kunden gewinnen und binden durch sorgfältige Auftragsklärung

Warum es sich lohnt, in den Anfang einer kreativen Zusammenarbeit zu investieren

Das Missverständnis ist ein Biest. In der Zusammenarbeit lauert es überall: Strategie, Kreation, Organisation, Finanzen ... Oft zeigt es sich, wenn es zu spät ist und gibt dann dem jeweils anderen die Schuld. Die Folgen sind bekannt: Ärgerliche Überstunden, strittiger finanzieller Mehraufwand, persönliche Frustration und eine Atmosphäre, die kaum für erfreuliche Folgeaufträge sorgen wird.

Gute und frühzeitige Auftragsklärung zähmt das Biest. Sie schafft die besten Voraussetzungen für erfolgreiches Neugeschäft; denn sie stärkt:

- Gemeinsames Verständnis über Ziele und Rahmenbedingungen
- Aufmerksamkeit für blinde Flecken und Stolpersteine
- Klarheit über Verantwortlichkeiten
- Vertrauen, persönliche Bindung und Beziehungsqualität
- Mut und Möglichkeiten für neue kreative Wege
- Die eigene Führungsrolle im Projekt

Trainingsinhalte

Das Training eignet sich für Selbstständige und Agenturmenschen aus Kreation, Projektmanagement und Strategie, die ihre Skills in Neugeschäft und/oder Kundenführung weiterentwickeln möchten.

Sie erlernen und erproben gemeinsam wirkungsvolle Denkansätze und Werkzeuge aus Kommunikationspsychologie, systemischem Coaching, Design Thinking und Projektmanagement für eine tiefgreifende Auftragsklärung. Im Blick haben wir dabei immer den Mehrwert für unsere Kunden, für deren Kunden, für das Projekt und für uns. Der Aufbau des Trainings orientiert sich an drei Leitfragen:

- 1. Wer will ich für meinen Kunden sein?**
Selbstverständnis, Selbstdarstellung und Beziehungsaufbau
- 2. Worum geht es? Und worum geht es außerdem?**
Tretminen, blinde Flecken und hidden Agendas im Projekt
- 3. Wie erzeuge ich Commitment?**
Spielerische Visualisierung eines gemeinsamen Projekt- und Rollenverständnis

Das Training basiert auf umfassendem praxisnahen Input sowie dem offenen und vertrauensvollen Austausch aller Teilnehmer*innen über ihre eigene Fragestellungen.

Der Trainer

Andreas Viedt ist Mitgründer der Design- und Markenagentur wirDesign communication AG und war dort bis 2019 als Vorstand und Strategiechef tätig. Seinen Erfahrungsschatz als „Kundengewinner“ und „Kundenverstehender“ verknüpft er für das Kompakttraining mit seinen Qualifikationen u. a. als Metaplan Professional® und systemischer Coach.

Termine, Organisation und Kosten

Das Training wird als offenes Tagetraining zu festen Terminen vom IDZ Internationales Design Zentrum Berlin angeboten. Näheres dazu – und zu den speziellen Vergünstigungen für IDZ-Mitglieder – gibt es unter www.idz.de/de/coaching

Es kann auch direkt als Inhouse-Tagetraining gebucht werden. Konditionen hierfür auf Anfrage (s.u.). Das Honorar beinhaltet ein ausführliches Vorgespräch und ggf. die individuelle Anpassung der Inhalte sowie ein Fotoprotokoll, das die wesentlichen Trainingsunterlagen enthält.

Andere Formate/Vorträge gern ebenfalls nach Absprache.

Kontakt

0151-58489029
welcome@andreasviedt.de | www.andreasviedt.de