



Pilotprojekt Akquisebonus

NeuroDeeskalation®

Ansprechperson im Teamressourcenreich:

Elke Göttl-Resch

T +43 (0) 664 9298808

elke.goettl@ressourcenreich.at



Dieses Pilotprojekt ist im Projektraum Akquise entstanden.

Ausgangslage:

Trainer*innen möchten Menschen und Einrichtungen, für die sie bereits Seminare gehalten haben, die NeuroDeeskalation® näher bringen.

Trainer*innen kennen Menschen oder Einrichtungen, die sich für die NeuroDeeskalation® interessieren könnten oder denen sie wirklich dienlich wäre.

Es gibt eine Gruppe qualifizierter NeuroDeeskalation® Trainer*innen, die interessiert daran sind (mehr) Seminartage zu halten.

ressourcenreich möchte möglichsste viele Menschen mit der Methode NeuroDeeskalation® erreichen und unterstützen.

ressourcenreich möchte die Vermittlung von Seminartagen auch monetär wertschätzen.

Pilotprojekt: Akquise Bonus

Für die Akquise des Erstauftrags eines Neukunden erhält ein*e Trainer*in 300€ pro verkauftem Seminartag bzw 37,5€ pro verkaufter Stunde.

(unabhängig von Honorar und Reisespesen für die Seminarleitung)

Bsp. Es werden 2 Tage und 1 Vertiefungstag fix gebucht → 900€

Bsp. Es werden 2 Stunden NeuroDe Coaching gebucht → 75€

Der Akquise Bonus ist unabhängig davon, wer die Seminartage hält

Bsp. Akquise in einem Bereich, den ein*e Trainer*in selbst nicht bespielen möchte.

Ausgenommen sind Folgeaufträge bei ressourcenreich Kunden

Der Akquise Bonus kann nach Abschluss und Bezahlung des Auftrages in Rechnung gestellt werden.

Pilotphase: April – August 2025: wir sammeln Erfahrungen und Fragestellungen

Ablauf

1. Akquise: Info Gespräche, eventuelle Kurzintro bei potentiellern Kunden
2. Konkretes Interesse des Neukunden
3. Trainer*in sendet Details zum Anbot (z.B. 2+2 Tage + 3 Coachings) sowie Kundendetails zur Verfügung (Ansprechpartner*in, Einrichtung, Adresse, E-Mail, Telefon)
4. Office ressourcenreich erstellt und versendet das Anbot unter Angabe der vermittelnden Person
5. Anbot wird angenommen
6. ressourcenreich findet den passenden Trainer*in (auf Wunsch die vermittelnde Person, jedenfalls eine*n Trainer*in mit passendem Profil)
7. Terminfindung
8. Organisatorische und inhaltliche Vorbereitung
9. Abhalten der Seminartage
10. Bezahlung durch den Kunden
11. Akquise Bonus wird von Trainer*in in Rechnung gestellt und ausbezahlt