



**EINFACH**  
**BESSER** LESEN. SCHREIBEN.  
RECHNEN. COMPUTER. ●  
**AM ARBEITSPLATZ**

# Akquise von Betrieben für praxisorientierte Kurse

Erfolgsfaktoren und Stolpersteine

**Workshop 1:** Von der Akquise zur Gesuchstellung Zürich,  
September 2022  
Cäcilia Märki, Leiterin Bereich Grundkompetenzen

# Inhalt

- Herausforderungen bei der Kontaktaufnahme mit Betrieben
- Voraussetzungen für erfolgreiche Akquise
  1. Was verkaufen Sie?
  2. Vorgehen beim Verkauf
  3. Was brauchen Sie um erfolgreich zu sein?
- Erfolgsfaktoren
- ... und noch etwas!
- Türöffner: Aufgaben und Kompetenzen
- Kontakt

# Herausforderungen bei der Kontaktaufnahme mit Betrieben

1. Betriebe haben keine Probleme mit Grundkompetenzen: Es ist Ihre Aufgaben das Thema sichtbar zu machen und den Bedarf zu wecken.
2. Ihr Produkt, ein praxisorientierter Kurs, ist für Betriebe vorerst nicht relevant. Auch der Nutzen, der generiert werden kann, ist nicht offensichtlich.
3. Sehr viele Betriebe, gerade KMU sind generell mit einem gewissen Misstrauen gegenüber Weiterbildung ausgestattet.

# Voraussetzungen für erfolgreiche Akquise

- Ein klar definiertes Bildungsprodukt für Betriebe
- Ein definiertes Akquisevorgehen
- Interne und externe Ressourcen, um die Strategie umzusetzen

## Ziel

Sie haben eine Skizze für eine Konzept und wissen, was als nächstes zu tun ist.

01.12.22

Schweizerischer Verband für Weiterbildung SVEB



# 1. Was verkaufen Sie?

- Welche Bildungs-Dienstleistung und welches Vorgehen schlagen Sie den Betrieben vor?
- Was kostet die Bildungsmassnahme?
- Was sind Ihre Argumente, um die Betriebe zu überzeugen (USPs)?
- Was ist der Nutzen für den Betrieb? Was ist der Nutzen für die Mitarbeitenden?

Optional

Gruppenarbeit, anschliessende Diskussion

01.12.22

Schweizerischer Verband für Weiterbildung SVEB



# 2. Vorgehen beim Verkauf

- In welchen Branchen gibt es viele Beschäftigte mit geringen Grundkompetenzen?
- Welche Betriebe in welchen Branchen gehören zu Ihrem Netzwerk (Zugang über andere Dienstleistungen oder Produkte)?
- Wie wählen Sie die Betriebe aus?
- Wo können Sie für die Türöffnung Unterstützung finden?
- Wie gehen Sie konkret vor (wichtigste Schritte)?

# 3. Was brauchen Sie um erfolgreich zu sein?

- Welche Ressourcen brauchen Sie intern?
- Welche externe Unterstützung brauchen Sie/haben Sie?
- Was muss passieren, damit Sie Ihre Strategie umsetzen können?



# Erfolgsfaktoren

## Auswahl der möglichen Betriebe

- Warum sollte sich ein Betrieb für die Förderung der Grundkompetenzen interessieren?
- Betriebliche Zielgruppe sorgfältig definieren

## Mit den richtigen Leuten reden

- Die richtige Ansprechperson im Betrieb finden (Engagement und Entscheidungsposition)
- Offenheit für das Thema Lernen zentral (keine Zeit mit negativen Leuten verschwenden)

## Türöffner finden

- Netzwerke nutzen (Branchen- und Berufsverbände)
  - Persönliche Kontakte, Kontakte von Kontakten
  - Ziel: persönlicher Termin im Betrieb

# Erfolgsfaktoren

## Vorbereitung: Kennen Sie Ihre Betriebe!

- Kennen Sie das Geschäft, die Branche und die Beschäftigtenstruktur. Und: Sprechen Sie die Sprache der Unternehmer!

## Es geht um den Nutzen

- Welcher ist der Nutzen für den spezifischen Betrieb? Was bringt eine Investition in Grundkompetenzen dem konkreten Betrieb?

## Ein klares und transparentes Angebot machen

- Wie funktioniert der GO Prozess? Wer ist beteiligt? Wie wird die Bildungsmaßnahme aussehen? Was kostet es den Betrieb?

# ... und noch etwas!

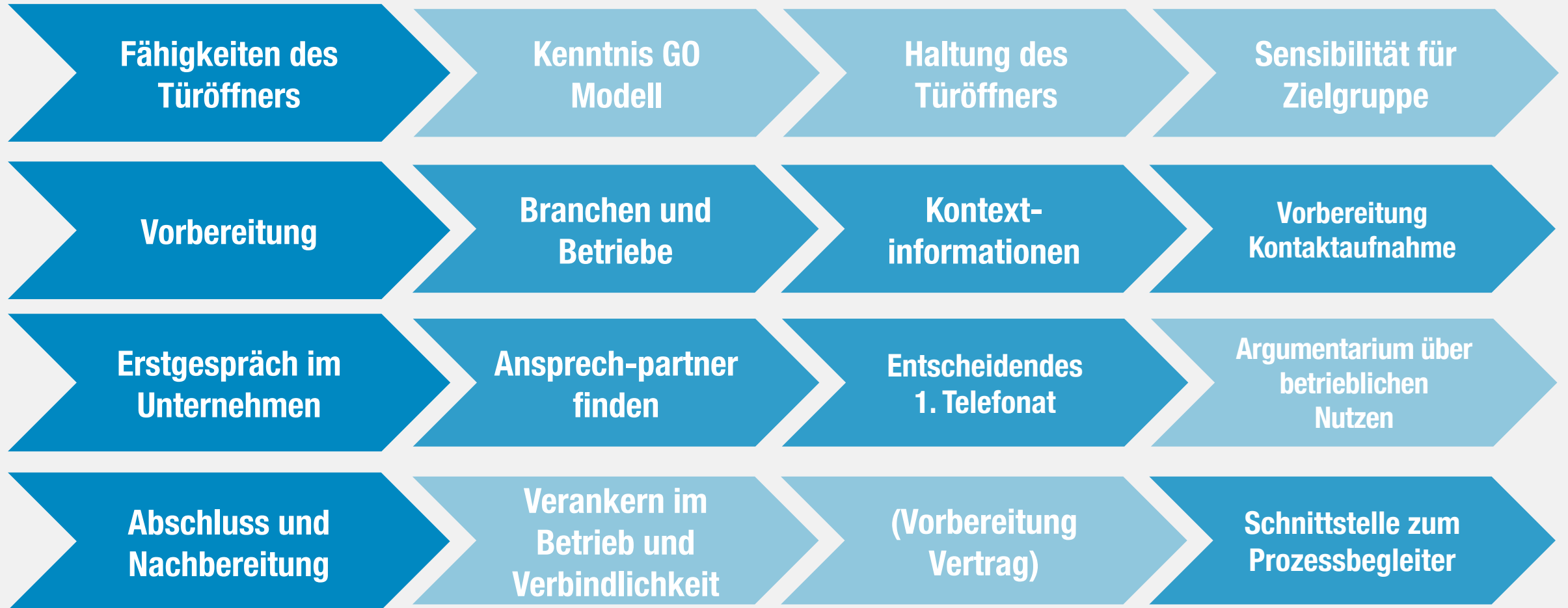
**Verlässlichkeit:** Nur versprechen was man auch halten kann!

**Schnell agieren:** Never let your customer wait!

**Flexibilität und Kreativität**

**Leidenschaft:** Seien Sie selbst überzeugt, dass die Förderung der Grundkompetenzen für den Betrieb einen grossen Nutzen bringt.

# Türöffner: Aufgaben und Kompetenzen



# Kontakt

**Cäcilia Märki**

**Schweizerischer Verband für Weiterbildung SVEB**

**Hardstrasse 235**

**8005 Zürich**

**044 319 71 58**

**Caecilia.maerki@alice.ch**

**www.alice.ch**

**S V E B** ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung  
Fédération suisse pour la formation continue  
**F S E A** ■ Federazione svizzera per la formazione continua  
Swiss Federation for Adult Learning

01.12.22

Schweizerischer Verband für Weiterbildung SVEB

