

## Praxisworkshop zum Hochschul-Sponsoring – Akquise von Unternehmen

### Termin und Ort:

15. Juni 2016 (12.00-18.30 Uhr) und 16. Juni 2016 (9.00-14.00 Uhr)  
an der Technischen Universität Darmstadt

### Zielsetzung und Inhalte des Workshops:

Die Zielsetzung dieses Workshops besteht darin, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer anhand der bereitgestellten Unterlagen sowie auf Basis der umfassenden Hochschulsponsoring-Erfahrung der Referenten dazu zu befähigen, **die Akquise von Unternehmen als Sponsoren für die eigene Institution professionell und mit Freude anzugehen**.

Anhand folgender gezielter Fragestellungen werden drei thematische Schwerpunkte im Rahmen dieser Veranstaltung bearbeitet werden (Änderungen möglich):

#### 1. Gespräche mit Unternehmen als Sponsoren vorbereiten und führen

- Was motiviert Unternehmen zur Zusammenarbeit mit Hochschulen? Welche vielfältigen Sponsoring-Chancen ergeben sich daraus?
- Wie können projektungebundene Geldmittel für die Hochschule aus Sponsoring-Akquise entstehen?
- Wie weit muss das Sponsoring-Angebot konkret ausgestaltet sein, bevor man mit der Akquise beginnen kann?
- Wie sieht eine professionelle Sponsoring-Akquise-Unterlage aus, welche sich für Versand und/oder für Sponsoring-Gespräche eignet?
- Wie überführt man eine positive Rückmeldung in ein vertragliches Setting? Wie verfährt man bei Absagen oder unklaren Signalen?

#### 2. Verschiedene Ansprachestrategien bei Unternehmen

- Welche Arten von Ansprachestrategien gibt es? Wie hängen diese mit dem konkreten Sponsoring-Anlass zusammen?
- Wie ist die Individualansprache im Vergleich zu größerzahliger Ansprache zu bewerten, wie ist „Kaltakquise“ zu bewerten?
- Wie ist telefonische Akquise im Vergleich zu persönlichen Treffen anzugehen?
- Wie geht man mit unterschiedlichen Ansprechpartnern (z.B. aus verschiedenen Abteilungen) bei einem Unternehmen um?
- Welche Zeitabläufe und Fristen sind bei Unternehmen angemessen?

#### 3. Gesprächstrainings für Sponsoring-Akquise bei Unternehmen

- Was zeichnet erfolgreiche Sponsoring-Gespräche aus? *Gerne können die Teilnehmer hier ein Coaching für die eigene Sponsoring-Akquise erhalten.*
- Wie sehen typische Abläufe von Sponsoring-Gesprächen aus, welche Herausforderungen ergeben sich?
- Warum bzw. wann ist Sponsoring-Akquise leichter als bei spendenorientiertem Fundraising?
- Welche Sponsoring-Botschaften passen zur eigenen Institution?
- Wie nutzt man die persönlichen Stärken sowie das Profil der eigenen Institution für erfolgreiche Sponsoring-Gespräche?
- Welche Erfahrungswerte der Referenten aus zahlreichen Gesprächen sind für die eigene Sponsoring-Arbeit hilfreich und umsetzbar?

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Verbindliche Anmeldung ab sofort unter [www.alumni-clubs.net](http://www.alumni-clubs.net) möglich oder durch E-Mail an [verband@alumni-clubs.net](mailto:verband@alumni-clubs.net).