

Kursausschreibung

Montag, 23. November 2026, 9h00 - 17h00

Kaltakquise erfolgreich gestalten – Mitglieder gewinnen für Gewerkschaften und Vereine

Fällt es dir schwer, neue Mitglieder direkt anzusprechen? Wie weckst du Interesse bei Menschen, die dich und deine Organisation noch gar nicht kennen?

Kaltakquise gehört zu den herausforderndsten, aber auch wirkungsvollsten Aufgaben. Wer als Gewerkschafts- oder Vereinsmitarbeiter:in neue Mitglieder:innen gewinnt, legt den Grundstein für den Erfolg der Organisation. Dafür braucht es Kompetenz, Kreativität und systematisches Vorgehen. Doch wie gelingt es, Interesse zu wecken, Sympathie aufzubauen und erfolgreich zum eleganten Abschluss zu führen?

In diesem praxisnahen Seminar lernst du, wie Kaltakquise nicht nur professionell, sondern auch souverän und mit Leichtigkeit gelingt.

Ziele

Ich ...

- führe Mitgliedergewinnung systematisch und effektiv durch.
- gestalte bewusst den ersten Eindruck und entwickle einen guten Gesprächseinstieg.
- entwickle eine überzeugende Gesprächsstruktur und passende Argumente.
- führe Gespräche selbstbewusst, sympathisch und zielorientiert.
- erkenne unterschiedliche Bedürfnisse und passe meine Ansprache entsprechend an.
- gehe um mit Ablehnung, Einwänden und schwierigen Gesprächspartner*innen.
- stärke meine persönliche Haltung und Motivation, um mit Mut und Klarheit zu akquirieren.
- erkenne und nutze Möglichkeiten zum Abschluss elegant.
- setze praxisorientierte Methoden ein – von der «Baustelle bis ins Büro»

Inhalt

Bei diesem sehr interaktiven und lösungsorientiertem Seminar speziell für Gewerkschafts- und Vereinsmitarbeitende steht die Praxis im Vordergrund: mit Rollenspielen, Gesprächstrainings, Fallbesprechungen und Übungen aus deinem Arbeitsalltag, Austausch und Feedback in der Gruppe. So kannst du das Gelernte direkt anwenden und üben.

Wir arbeiten an folgenden Themen für eine strategische und praktische Vorgehensweise der Kaltakquise:

- Erfolgsfaktoren der Kaltakquise: vom sicheren Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss
- Strategien für einen gelungenen und zielgruppengerechten Gesprächseinstieg
- Authentische und freundliche Kommunikation und souveräner Auftritt
- Überzeugende Argumente entwickeln, strukturieren und einsetzen
- Konstruktiver Umgang mit Ablehnung, Einwänden, Unsicherheiten und schwierigen Gesprächspartner:innen
- Eigene klare Haltung und Motivation

formation-ARC.Suisse

Kursleitung

Christine Meyer, Organisationsbegleiterin zu New Work, Kommunikations- & Verhaltenstrainerin, Leadership-Spezialistin, Team-Entwicklerin und Coach.

Kursort

Syna Olten, Sitzungszimmer Aare, Römerstrasse 7, 4600 Olten

Adressatenkreis

Gewerkschafts- oder Vereinsmitarbeitende

Kosten

Für **Mitglieder** werden die Kosten wie folgt übernommen:

- Syna: 4 Kurstage / Jahr bzw. 2 Kurstage für Rentner:innen und Lernende
- transfair / transfair Post: 2 Kurstage / Jahr, der gleiche Kurs darf innerhalb von drei Jahren nur einmal besucht werden.
- SwissPersona: bis zu CHF 1'000 / Jahr
- SCIV: bis zu CHF 450.- / Jahr

Anschliessend fallen die Kosten zu Lasten der Teilnehmenden.

Für Nicht-Mitglieder: CHF.— (inkl. Kursunterlagen, Mahlzeiten)

An- und Abmeldung

Anmeldung: Melden Sie sich zur Gewährleistung der Planung frühzeitig an, idealerweise bis zur Abmeldefrist. Ansonsten sind Anmeldungen möglich, solange das Anmeldeformular auf unserer Webseite geöffnet ist.

Abmeldung (ohne Kostenfolgen, danach wird der Kurs verrechnet): Bis spätestens am **Donnerstag, 22. Oktober 2026** via **E-Mail** an arc@travailsuisse.ch.