ABC DES SPONSORINGS

Hier finden Sie die wichtigsten Begriffe von A-Z zum Thema Sponsoring im Sportverein.

Um direkt zu einem Begriff, Stichwort oder Fachbegriff zu gelangen, drücken Sie bitte gleichzeitig Strg und F. Es erscheint ein Suchfeld in Ihrem Browserfenster, in das Sie den Suchbegriff eintragen können.

Name des Begriffes: Präsentationstermin beim Sponsor

Beschreibungen des Begriffes:

Wenn Sie als Sportverein einen Präsentationstermin beim potenziellen Sponsor bekommen, ist der erste große Schritt getan bei der Akquisition.

Wenn Sie als Sportverein einen Präsentationstermin beim potenziellen Sponsor bekommen, ist der erste große Schritt getan bei der Akquisition. Sie werden nämlich nur dann eingeladen, wenn beim Erstkontakt das Interesse des Sponsors geweckt wurde.

Folgende Grundregeln sollten Sie beim Präsentationstermin beachten:

- Bringen Sie Ihrem Gesprächspartner Respekt entgegen! Respekt dokumentiert man, indem man sich auf das Gespräch gründlich vorbereitet und die Fähigkeit/den Willen besitzt, sich in die Lage des Gesprächspartners hineinzuversetzen.
- Verwenden Sie ausschließlich Präsentationsunterlagen, die exklusiv für den Sponsor erstellt wurden!
- Achten Sie auf ein gepflegtes Äußeres! Die eigene Kleidung muss dem Anlass entsprechen!
- Versuchen Sie, sicher aufzutreten. Das erreichen Sie vor allem dann, wenn Sie sich gut vorbereitet haben.
- Streben Sie möglichst ein ausgeglichenes Verhältnis (quantitativ und qualitativ) zwischen Ihnen und den Sponsorenvertretern an.
- Vermeiden Sie überhebliches Auftreten! Vermitteln Sie Ihrem Gesprächspartner nicht das Gefühl, dass er Ihnen fachlich unterlegen ist.

- Wählen Sie eine freundliche, interessierte Tonlage.
- Gehen Sie mit einer realistischen Erwartungshaltung in das Gespräch. Überzeugung für das angebotene Projekt ist gut. Vermeiden Sie jedoch Adjektive wie „toll“, „fantastisch“ oder „super“!
- Arbeiten Sie nicht ausschließlich auf der emotionalen Ebene! Erzeugen Sie beim Sponsor Vertrauen in die eigene Arbeit und das angebotene Sponsoringprojekt, indem Sie dieses schlüssig und für den Sponsor nachvollziehbar präsentieren!
- Verwenden Sie keine provokative Sprache. Kritik oder unsachliche Bemerkungen sollten Sie unterlassen!

Zurück