

# Ablauf

## Tag der offenen Tür



Kampfkunst  
Kollegium

# **Ablauf für Standortberater und Kampfkunstlehrer** **Tag der offenen Tür**

**Aufbau: 13 Uhr**

- ✓Luftballone aufblasen, zu kleinen Stauden ( immer ca 5, bunt) zusammenbinden und im Eingangsbereich und Unterrichtsraum aufhängen.
- ✓Plakat „Herzlich Willkommen“ im Eingangsbereich auf Kinderhöhe aufhängen
- ✓Kleine Plakate (vergrößerte Handzettel und Sparen Sie nur heute...) zusammen im Raum gut sichtbar aufhängen (auf Erwachsenenhöhe)
- ✓Die Ablage mit den Mitgliedschaftsanträgen sollten an einem Platz stehen an den **nicht** jeder Zugriff hat.
- ✓Dort werden auch die Kampfkunstanzüge, gestapelt nach Größe, aufbewahrt
- ✓Die Gummibärchen liegen in der Nähe des Eingangsbereichs  
(Beim Plakat „Herzlich Willkommen“!) und beim Karatelehrer
- ✓Sitzmöglichkeiten für Interessenten schaffen
- ✓Falls möglich Tische und Stühle parat haben um Mitgliedschaften zu schreiben
- ✓Karatelehrer baut Unterrichtsbereich auf (Parcour, Kleber...) und geht mit den Vorführkinder den Ablauf des Tages durch.
- ✓Briefing mit den Beratern: Ziel setzen: z.B.: 20 Mitgliedschaften

**Beginn: 14.00 Uhr**

**Ende: 17.00 Uhr**

**Wichtig:** Der Standortleiter (**und nur der Standortleiter**) beginnt um 16.45 Uhr mit dem Abhängen der Plakate und legt Luftballonstauden in den Eingangsbereich. Das erhöht die Bereitschaft der Interessenten sich noch an diesem Tag anzumelden.

**Anregungen und Ideen der Standortleiter:**

**Meine Anregung :** Bitte das gesamte Material aufbrauchen und verwenden.

# Leitfaden für Berater am Tag der offenen Tür

Mit den Beratern den Ablauf des Tages durchsprechen:

- Karate-Interessent kommt (mit Kind). **Wichtig: Alle die heute kommen wollen eine Mitgliedschaft**
- Ich begrüße im Eingangsbereich den Interessierten und sein Kind mit Handschlag und stelle mich mit Vor- und Zuname vor.
- Die Gummibärchen biete ich dem Kind als kleine Stärkung an.
- Jetzt darf jeder der zum Karate kommt seinen Namen auf das Plakat schreiben
- Ich führe die Interessierten in den Raum
- Baue eine persönliche Beziehung auf, indem ich kurz etwas über mich erzähle.
- Bin freundlich interessiert
- Immer wieder Blickkontakt aufbauen
- Unterricht erklären. Jetzt kommt die **Beratermappe** zum Einsatz! Dabei die Themen hervorheben:

✓	<b>Gesundheit</b>
✓	<b>Sicherheit</b>
✓	<b>Konzentration</b>
✓	<b>Koordination</b>
✓	<b>Disziplin</b>

- Erkennen welches Thema interessant ist und darauf eingehen z.B.: **Disziplin**
- Das Kind jetzt zum mitmachen animieren indem es einen Anzug bekommt und zum Lehrer geführt wird
- Die Eltern darauf hinweisen, dass heute das Angebot gilt:

**Sparen Sie nur heute 50,- €  
und das Kind bekommt gleich einen Karateanzug geschenkt**

✓ Starterpaket bei heutiger Mitgliedschaft, nach dem ersten  
Fitnessstest erhält das Kind (Namen nennen):

1x Faustschützer (Wert 19,-€) / 1x Kampfkunstausweis (Wert 10,-€)  
1x Jahresmarke (Wert 25€) / 1x Gutschein Gürtelprüfung (Wert 19,-€)

- Kind loben, wie gut es mitmacht
- Gespräch zusammenfassen bzw. mit dem Kunden die Beratermappe durchgehen

## Mitgliedschaft:

(Der Berater schreibt die Mitgliedschaft und liest währenddessen den Text vor)

Falls keine Konto- Daten vorhanden sind, sollen schnellstmöglich schriftlich nachgereicht werden.

1. Mitgliedschaft beginnt am **01.11.2017**
2. Erst nachfragen, welche Laufzeit gewünscht ist und diese eintragen: **3, 12 oder 24** Monate. Ich gebe eine Möglichkeit vor.
3. Wichtig!! Der Kunde muss auch dort unterschreiben! (Bei der Laufzeit!)
4. Anmeldegebühr: Hinweisen dass die Anmeldegebühr normalerweise 99,-€ beträgt, nur heute gilt der Aktionspreis von 49,- € => 50,-€ gespart
5. Beispiel: ¼ Jahr: Mitgliedschaft beginnt am 1. November, möchte er aussteigen muss er bis Ende Dezember gekündigt haben (4 Wochen vorher!), da der Vertrag bis Ende Januar läuft. Kündigt er nicht, dann ist das nächste Vertragsende Ende April, d.h.

## Leitfaden Mitgliedschaft

- ✓ Mitgliedschaft gemeinsam durchgehen
- ✓ Bei der Mitgliedschaft ist wichtig:
  - ✓
    - gut lesbar schreiben (lassen)
    - Original behalten (Ablage)
    - Durchschlag mitgeben
    - Kampfkunstanzug mitgeben (richtige Größe, bitte nicht zu groß)
    - Handzettel „Schnupperkurs“ wegen Unterrichtszeiten mitgeben
- ✓ Freunde werben Freunde Flyer ansprechen
  - das neue Kind kann gleich nächste Woche zum Karate-Unterricht kommen
- ✓ Alle Formalitäten in die Klarsichtfolie!!!!
  
- ✓ Mit Handschlag bedanken und Willkommen heißen

**Original Mitgliedschaft in die Ablage und auf ein Neues!!!!**

# So kann ein Beratungsgespräch verlaufen

- Herzlich Willkommen bei uns im Karate-Team....(Ort)
- Mein Name ist z.B. Christine Moosherr (Handsclag)
- Hallo mein Name ist Karl Klotz und das ist meine Tochter Karola
- Hallo Karola, schau mal, da darfst du rein greifen und dich erst mal stärken. (**Gummibärchenschale** hinhalten)
- Magst du so was?
- Schön, dass ihr gekommen seid!
- Alle unsere Gäste dürfen heute ihren Namen auf das **Plakat** schreiben
- Welche **Farbe** magst du haben? (Dem Kind die Eddings hinhalten)
- Schön, dass Sie sich Zeit genommen haben zu uns zu kommen.
- Ich bin **selber Mutter eines Karatekindes** und darf Ihnen heute den Unterricht erklären.
- Das ist unsere Karatelehrerin z.b. Samantha Kürner.
- Im Unterricht legen wir großen Wert auf:  
**Sicherheit, Konzentration, Koordination, Disziplin, Fitness und Gesundheit.**
- Was ist denn Wichtig für Sie und Ihr Kind?
- Herr Klotz meint z.B.: Sicherheit
  - In jeder Unterrichtseinheit wird eine altersgerechte **Sicherheitsregel thematisiert und eine Sicherheitsübung** durchgeführt
- Ich schau das Kind an und sage ihm: Weißt du was, ich hol dir jetzt einen Karateanzug und du darfst mitmachen. (Nach der Körpergröße fragen, noch besser die Größe erkennen)  
Das Kind an der Hand nehmen und auf die Unterrichtsfläche begleiten.  
Zu den Eltern: Ich habe hier eine Mappe (**Beratermappe**) über unseren Verein Karate Schule und möchte sie ihnen gerne zeigen und durchgehen. Lassen sie uns hinsitzen, dann können wir gleichzeitig auch ihrem Kind (Name nennen) zusehen.
- Ihr Kind (Name nennen) hat viel Spaß und macht gut mit.
- Das Kind kommt von der Fläche und ich frage was ihm am besten gefallen hat und ob es seinen Anzug behalten möchte.
- Zu den Eltern: Wir haben heute das Angebot und sie sparen 50,00€
- Auch wird erst ab dem **01.11.2016** abgebucht und sie dürfen ab nächste Woche schon am Unterricht teilnehmen.
- Darf ich Ihnen sonst noch was erzählen? (Offene Fragen?)
- Ich schlage vor, wir gehen die Mitgliedschaft durch.
- Sind sie einverstanden, wenn wir die Mitgliedschaft jetzt fix machen?
- Ich stecke Ihnen alles in die Klarsichtfolie auch spreche ich hier den **Freunde werben Freunde Flyer** an
- Ich bedanke mich recht herzlich und wünsche Ihnen und Ihrem Kind noch viel Spaß,wir sehen uns nächste Woche