



EdgarSchröder®

Akademie der Zeitarbeit

EINSTEIGER

» Alle Grundlagen
für Ihren Erfolg im
Vertrieb! «

Stand: 02.12.2022

 LIVE-ONLINE-SEMINAR:

Neu in der Akquisewelt · Erfolgreicher Einstieg in den Vertrieb

Zielsetzung

Dieses Seminar richtet sich an Azubis und Einsteiger in der Personaldienstleistung und vermittelt praxisnah alle Grundlagen für einen erfolgreichen Vertrieb. Ihr Ziel ist eine souveräne Gesprächsführung sowohl bei der Neukundengewinnung am Telefon als auch im Terminbesuch vor Ort. Sie erhalten Rüstzeug für eine effiziente Vorbereitung, Ihren persönlichen Gesprächseinstieg, eine wertschätzende Fragetechnik und das souveräne Umgehen mit Einwänden. Und mit einer sicheren Vorteilsargumentation punkten Sie bei den Terminabschlüssen.

Ich lade Sie auf eine spannende Reise in die Akquisewelt ein. Ein Werkzeugkoffer aus über 20 Jahren Vertrieb, die Essenz aus vielen Trainings und Live-Telefonaten garantieren Ihnen den Spass und die Freude im Vertrieb.

(Weitere Informationen zu den Workshop-Inhalten entnehmen Sie bitte der Rückseite.)

IN KOOPERATION MIT

AKADEMIE

Trainerin



Petra Abeln
Selbstständige Beraterin,
Trainerin und Coach

Termine

MODUL 1

28. Februar 2023

UHRZEIT 9:00 – 12:30 Uhr

MODUL 2

1. März 2023

UHRZEIT 9:00 – 12:30 Uhr

Methoden

Spannende Kurzvorträge und ein interaktiver Austausch im Live-Online-Format. Außerdem erhalten Sie ein Skript mit Umsetzungshilfe.

Teilnahmegebühren

Pro Person: 490,00 €

BV-Kunden +

BAP-Mitglieder: 380,00 €

(zzgl. MwSt.)

Buchen Sie Ihr Seminar bequem auf www.akademie-der-zeitarbeit.de.

Oder Sie füllen das Formular aus und senden es per E-Mail an info@akademie-der-zeitarbeit.de bzw. per Fax an 042 74 93 15-50.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 042 74 93 15-0.

IN KOOPERATION MIT



Anmeldung

**Ja, wir melden ___ Teilnehmer* an für
Neu in der Akquisewelt ·
Erfolgreicher Einstieg in den Vertrieb
(Online-Seminar)**

Termin

Veranstaltungsort

Firma/Rechnungsanschrift

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Name/Vorname

Name weiterer Teilnehmer

Name weiterer Teilnehmer

Telefon

E-Mail

Beratungsvertrag-Kunde **Seminar-Kunde** **Neukunde**

BAP-Mitglied

Datum/Unterschrift/Firmenstempel

Anmeldebestätigung, Rechnung und Zugangslink:

Nach Ihrer Buchung erhalten Sie die Anmeldebestätigung sowie die elektronische Rechnung per E-Mail. Nach Begleichung des Rechnungsbetrages wird Ihnen der Zugangslink sowie technische Hinweise zur Nutzung der Online-Seminar-Software per E-Mail übermittelt.

Die Teilnahmebedingungen entnehmen Sie bitte unserer Internetseite:

www.akademie-der-zeitarbeit.de

Mit dieser Unterschrift erkennen wir die Teilnahmebedingungen an.

Inhalt/Programm

Dauer ca. 2 x 210 min.

MODUL 1

- Die eigene Motivation und Einstellung zum Vertrieb
- Effiziente Vorbereitung – Wertvolle Zeit sparen
- Die Vielfalt der Gesprächsaufhänger – Worauf muss geachtet werden?
- Professioneller Gesprächseinstieg – So gelingt er leicht
- Weg von der Bedarfsabfrage – Mit den richtigen Fragen den Kunden im Gespräch halten
- Der Kunde hat eine Stelle geschaltet – Eine professionelle Fragerhetorik macht Sie zum kompetenten Partner

MODUL 2

- Vorteil-Nutzen-Argumentation: Der Kunde ist an seinen Vorteilen interessiert – selbstbewusst argumentieren
- Einwänden mit Biss und Charme sicher begegnen – So macht Vertrieb Spaß!
- Wie bekomme ich einen Termin beim Kunden? – Termine sicher argumentieren
- Dem Termingespräch Struktur geben – Zielorientierte Gesprächsführung