

EINSTEIGER



» Mit Vorbereitung  
und Kompetenz zum  
Erfolg! «

## Erfolgreicher Einstieg in Vertrieb und Telefonakquise

Stand: 24.03.2021

### Zielsetzung

In diesem Grundlagenseminar erfahren Personaldisponenten und neue Fachkräfte der Personaldienstleistungsbranche, wie sie strukturiert und professionell an ihre Vertriebsaufgabe herangehen. Der Schwerpunkt liegt auf der Vorbereitung und Durchführung eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs sowohl am Telefon als auch im Terminbesuch, einschließlich Ihres souveränen persönlichen Auftritts.

Kunden- und lösungsorientierte Gespräche, eine sichere Vorteil-Nutzen-Argumentation sowie ein souveräner Umgang mit Einwänden machen Sie zu einem kompetenten Berater und Partner für die Kunden und sichern Ihnen einen erfolgreichen Abschluss.

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

### Trainerin



**Petra Abeln**  
Selbstständige Beraterin,  
Trainerin und Coach

### Termine

**9. September 2021**

**ORT** Hannover

**HOTEL** Courtyard Marriott am Maschsee

### Methoden

Spannende Kurzvorträge und Diskussionen, sowie interessante Gruppenarbeiten und praktische Übungen in Kleingruppen vermitteln Ihnen die neuesten Informationen. Außerdem erhalten Sie ein Fotoskript und ein Hand-Out 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](http://www.akademie-der-zeitarbeit.de).

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

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

### Anmeldung

**Ja, wir melden \_\_\_ Teilnehmer\* an für  
Erfolgreicher Einstieg in Vertrieb  
und Telefonakquise**

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 und Rechnung:

Nach Ihrer verbindlichen Anmeldung erhalten Sie umgehend die Eingangsbestätigung. Kurz vor Seminarbeginn übersenden wir Ihnen die Anmeldebestätigung, die Wegbeschreibung zum Veranstaltungsort und die Rechnung. Die Teilnahmebedingungen entnehmen Sie bitte unserer Internetseite:

[www.akademie-der-zeitarbeit.de](http://www.akademie-der-zeitarbeit.de)

Mit dieser Unterschrift erkennen wir die Teilnahmebedingungen an.

\* Wir können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.

### Inhalt/Programm

BEGINN 09:30 Uhr    ENDE 17:00 Uhr

- **Effiziente Vorbereitung für die Telefonakquise und den Kundentermin**
- **Wie viel Vertrieb ist nötig – Kennzahlen im Vertrieb**
- **Der eigene Kommunikationsstil – Wirkung beim Kunden erzielen**
- **Gesprächstechniken kennen und sicher anwenden**
- **Weg von der Bedarfsabfrage – Welche Fragen müssen Sie stellen?**
- **Einwänden mit Biss und Charme sicher begegnen**
- **Vorteil-Nutzen-Argumentation – Den Kunden begeistern und gewinnen**
- **Termine zielsicher vereinbaren**
- **Dem Termingespräch eine Struktur geben**