



EdgarSchröder®

Akademie der Zeitarbeit

FÜHRUNGSKRÄFTE
FORTGESCHRITTENE

» **Strategisches
Kundenverständnis und
moderner Vertrieb für
nachhaltigen Erfolg!** «

Stand: 16.01.2025

 **LIVE-ONLINE-SEMINAR:**

Kick-Off für Vertriebsprofis – Ihr Erfolg in einem veränderten Markt

Zielsetzung

Ziel der Kick-Off-Veranstaltung ist es, den Vertrieb neu und strategisch aufzustellen, um die gegenwärtigen Herausforderungen im Markt erfolgreich zu bewältigen. Im Fokus steht die Entwicklung eines nachhaltigen Vertriebsansatzes, der sich durch fundierte Bedarfsanalyse, echtes Interesse am Kunden und gezielte, wertschöpfende Ansprache auszeichnet. Hierbei legen wir besonderen Wert auf den Aufbau einer strategischen Marktbearbeitung, die langfristige Kundenbeziehungen stärkt und Preisstabilität gewährleistet, ohne vorschnelle Rabatte und Preissenkungen.

Heute konzentrieren sich viele Personaldienstleister wieder vermehrt auf den Vertrieb, jedoch mit Ansätzen, die oft wenig nachhaltigen Erfolg bieten. Die Bedarfsabfrage und die direkte Präsentation von Kandidaten ersetzen selten ein tiefes Kundenverständnis und strategisches Marktbewusstsein. Diese Veranstaltung zeigt Ihnen, wie Sie durch ein modernes, kundenorientiertes Vertriebsverständnis und mit durchdachten, überzeugenden Vertriebsstrategien langfristig punkten.

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

Trainerin



Petra Abeln
Selbstständige Beraterin,
Trainerin und Coach

Termine

22. Januar 2025

UHRZEIT 09:00 – 16:00 Uhr

Methoden

Ein spannender Vortrag, interessante Diskussionen und Übungen. Das Aufgreifen von Situationen aus dem Arbeitsalltag und deren Bearbeitung garantieren Ihnen Praxisnähe. Außerdem erhalten Sie ein Skript / Hand-Out.

Teilnahmegebühren

Pro Person:	610,00 €
BV-Kunden:	490,00 €

(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.

Anmeldung

☐ **Ja, wir melden — Teilnehmer* an für
Kick-Off für Vertriebsprofis
(Online-Seminar)**

Termin _____

Firma/Rechnungsanschrift

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Name/Vorname

Name weiterer Teilnehmer

Name weiterer Teilnehmer

Telefon

E-Mail des Teilnehmers

E-Mail für den Rechnungsempfang

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

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. 420 min.

- **Marktanalyse und strategische Ansprache:**
Analysieren Sie die gegenwärtigen Herausforderungen im Markt und entwickeln Sie Ansätze, um diese gezielt als Chancen zu nutzen. Planen Sie eine Marktbearbeitung, die durch gezieltes Kundenverständnis und strategisches Vorgehen Vertrauen aufbaut.
- **Von der Bedarfsermittlung zum strategischen Kundenverständnis:**
Erfahren Sie, wie Sie über die reine Bedarfsabfrage hinausgehen und ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Ziele Ihrer Kunden entwickeln können. So positionieren Sie sich als Partner und nicht nur als Anbieter.
- **Berater statt Verkäufer – Die Haltung im modernen Vertrieb:**
Stärken Sie Ihr Selbstverständnis als Berater, der auf Augenhöhe mit den Kunden agiert und deren individuelle Anforderungen versteht. Lernen Sie, was den Unterschied ausmacht und wie Sie durch kundenorientierte Beratung Mehrwert schaffen.
- **Gesprächseinstiege und Kundenbindung:**
Entwickeln Sie Gesprächseinstiege, die echtes Interesse zeigen und den Kunden abholen, statt standardisierte Ansätze zu verwenden. Von der ersten Interaktion an gestalten Sie den Gesprächsverlauf klar und kundenorientiert.
- **Strategisches Preismanagement:**
Erfahren Sie, wie Sie Preisanfragen und Rabatt-erwartungen souverän begegnen und Preis-stabilität bewahren. Lernen Sie, wann und wie Sie über Preise sprechen und welche Argumente dabei Ihre Position nachhaltig stärken.
- **Fragen als Schlüssel zum Kundenverständnis:**
Entwickeln Sie Fragetechniken, die Ihnen tiefere Einblicke in die Bedürfnisse Ihrer Kunden geben und so zur Grundlage einer tragfähigen Kunden-beziehung werden.