



EdgarSchröder®

Akademie der Zeitarbeit

EINSTEIGER

» Mit Strategie und Empathie zum Erfolg – Kundenakquise, die Vertrauen schafft «

Stand: 16.01.2025

 LIVE-ONLINE-SEMINAR:

Neu in der Akquisewelt – Erfolgreich Kunden gewinnen und Vertrauen aufbauen

Zielsetzung

Die Welt der Akquise ist im Wandel – Kunden agieren heute anspruchsvoller, und die direkte Kundenansprache hat sich zu einer entscheidenden Kompetenz entwickelt. Während in der Vergangenheit die Aufträge fast selbstverständlich waren, stehen wir jetzt vor neuen Herausforderungen: Unternehmen melden Personal ab, Aufträge stagnieren oder Kunden befinden sich in Kurzarbeit. Für Sie bedeutet diese neue Rahmenbedingungen, dass Akquise mehr ist als bloße Verkaufsgespräche – es ist Ihre Chance, in eine vielseitige Rolle zu wachsen, die strategisches Denken, Empathie und Kommunikation auf Augenhöhe vereint.

In diesem Seminar zeige ich Ihnen praxisnah, wie Sie am Telefon und im direkten Kundenkontakt selbstbewusst und kundenorientiert auftreten können. Statt mit Standardfloskeln oder oberflächlichen Bedarfsabfragen zu arbeiten, lernen Sie, wie Sie durch echtes Interesse und gezielte Fragen Vertrauen aufbauen und langfristige Kundenbeziehungen gestalten. Mein Ziel ist, dass Sie nicht nur Termine vereinbaren, sondern eine Verbindung schaffen, die Ihre Kunden wirklich überzeugt.

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

Trainerin



Petra Abeln
Selbstständige Beraterin,
Trainerin und Coach

Termine

11. März 2025

UHRZEIT 09:00 – 16:00 Uhr

Methoden

Das Seminar bietet praxisnahe Kurzvorträge, interaktive Diskussionen und realitätsnahe Übungen, die direkt auf typische Situationen in der Akquise eingehen. Ein umfassendes Skript unterstützt Sie dabei, das Erlernete schnell und sicher in Ihren Alltag zu integrieren und damit erfolgreich in der Akquisewelt Fuß zu fassen.

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
Neu in der Akquisewelt
(Online-Seminar)**

Termin

Veranstaltungsort

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.

- **Persönliche Motivation im Vertrieb entdecken:**
Finden Sie Ihre eigene Motivation für die Akquise und lernen Sie, wie Sie authentisch und mit positiver Energie in die Gespräche gehen.
- **Effiziente Vorbereitung:**
Erfahren Sie, wie eine zielgerichtete Vorbereitung Ihnen Zeit spart und Ihre Gesprächsqualität erhöht – so wirken Sie professionell.
- **Kreative Gesprächseinstiege, die hängen bleiben:**
Erarbeiten Sie moderne und individuelle Gesprächsaufhänger, die Interesse wecken und den Kunden neugierig machen – ohne standardisierte Floskeln.
- **Vom Smalltalk zur strategischen Beratung:**
Entwickeln Sie Fragetechniken, die über die oberflächliche Bedarfsabfrage hinausgehen, und gestalten Sie Gespräche, die den Kunden einbinden und Mehrwert schaffen.
- **Vertrauen aufbauen durch kundenorientierte Kommunikation:**
Statt direkt zu verkaufen, lernen Sie, sich als Partner auf Augenhöhe zu präsentieren und durch ehrliches Interesse ein vertrauensvolles Verhältnis zu schaffen.
- **Vorteilsargumentation – klar und kundenzentriert:**
Argumentieren Sie selbstbewusst und verständlich, indem Sie den Nutzen für den Kunden ins Zentrum stellen und zeigen, wie Ihre Angebote echte Lösungen bieten.
- **Einwände charmant und professionell meistern:**
Einwände sind oft der Beginn eines guten Gesprächs – lernen Sie, wie Sie mit Einwänden souverän umgehen und das Interesse des Kunden vertiefen.
- **Struktur für erfolgreiche Gespräche und Abschlüsse:**
Geben Sie dem Gespräch einen roten Faden und steuern Sie zielgerichtet auf den Abschluss zu, um nicht nur Termine zu sichern, sondern das Vertrauen und die Loyalität des Kunden zu gewinnen.