



» Die Krise bremst – aber Sie geben Gas. «

Stand: 05.09.2025

### Cloud LIVE-ONLINE-SEMINAR:

## Jetzt erst recht! Vertriebserfolg trotz Gegenwind

#### Zielsetzung

Die wirtschaftliche Lage ist angespannt: Aufträge bleiben aus, Mitarbeitende werden abgemeldet, die Telefonakquise bringt gefühlt kaum noch etwas – und die Motivation im Vertrieb sinkt. Viele fragen sich: Lohnt sich der Aufwand überhaupt noch?

Unsere klare Antwort: Ja, mehr denn je!

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten entscheidet sich, wer nach der Krise vorne mitläuft – und wer hinterherhinkt. Denn jetzt ist der Moment, in dem Kundenkontakte gepflegt, Beziehungen gestärkt und Marktkenntnis aufgebaut werden müssen.

Denn ich erlebe es in meinen Live-Trainings immer wieder: Es funktioniert. Termine, Aufträge, neue Kunden – auch jetzt! Aber nur, wenn man es richtig macht. Und tatsächlich tut.

Dieses Seminar gibt konkrete Impulse, neue Energie und sofort umsetzbare Methoden für Ihren Vertrieb in der Zeitarbeit.

Gerade jetzt zählt, wer dranbleibt.

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

#### Trainerin



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

#### Termine

##### 01. Juli 2025

**UHRZEIT** 09:00–16:00 Uhr

##### 09. Oktober 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](http://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  
Jetzt erst recht! Vertriebserfolg trotz  
Gegenwind (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 Zugangsslink:

Nach Ihrer Buchung erhalten Sie die Anmeldebestätigung sowie die elektronische Rechnung per E-Mail. Nach Begleichung des Rechnungsbetrages wird Ihnen der Zugangsslink 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](http://www.akademie-der-zeitarbeit.de)

Mit dieser Unterschrift erkennen wir die Teilnahmebedingungen an.

## Inhalt/Programm

Dauer ca. 420 min.

- **Motivation, die trägt:** Entdecken Sie, was Sie persönlich antreibt – und wie Sie mit Klarheit, Energie und echtem Antrieb in jedes Akquisegespräch gehen.
- **Gut vorbereitet ist halb gewonnen:** Lernen Sie, wie eine fokussierte Gesprächsvorbereitung Zeit spart, Sicherheit gibt und Ihre Erfolgsquote steigert.
- **Gesprächseinstiege mit Wow-Effekt:** Erarbeiten Sie kreative, alltagsnahe Einstiege, die auffallen, hängen bleiben – und echtes Interesse beim Kunden wecken.
- **Vom netten Plausch zur echten Verbindung:** Entwickeln Sie Fragetechniken, die mehr als nur den Bedarf abfragen – und Gespräche auf Augenhöhe möglich machen.
- **Vertrauen aufbauen statt Druck machen:** So kommunizieren Sie ehrlich, verbindlich und partnerschaftlich – und schaffen eine Basis für langfristige Zusammenarbeit.
- **Nutzen auf den Punkt gebracht:** Argumentieren Sie überzeugend, verständlich und kundenorientiert – damit klar wird, warum genau Sie der richtige Partner sind.
- **Vor-Ort-Termine:** Wie Sie wieder mehr Präsenz beim Kunden zeigen und Termine vereinbaren
- **Einwände? Willkommen!** Verwandeln Sie Widerstände in Gesprächschancen – mit Haltung, Humor und einer Portion Gelassenheit.
- **Dranbleiben mit System:** Entwickeln Sie eine clevere Kontaktstrategie für schwierige Zeiten – damit Sie konstant sichtbar bleiben und der Kunde an Sie denkt, wenn es wieder losgeht.