



AKQUISE LEICHT GEMACHT!

Termine



03. März 2026



09:00 – 16:00 Uhr

»Telefonakquise & Kundenbesuche für Einsteiger – Mit Spaß zum Vertriebs Erfolg.«

Zielsetzung & Methoden

Der Einstieg in den Vertrieb der Personaldienstleistung muss nicht schwer sein – im Gegenteil: Mit den richtigen Gesprächstechniken, einer guten Portion Neugier und einer klaren Struktur macht Akquise sogar richtig Spaß.

Gerade jetzt, wo einige Kunden abbauen und andere wieder hochfahren, brauchen Sie Mut, Energie und Werkzeuge, die funktionieren. In diesem Online-Seminar lernen Sie, wie Sie locker, freundlich und trotzdem professionell überzeugen – am Telefon und beim Kundenbesuch.

Freuen Sie sich auf praktische Tipps, echte Erfolgsbeispiele, humorvolle Aha-Momente und jede Menge Motivation. Dieses Seminar macht Lust auf Akquise und zeigt, wie Sie schon als Einsteiger schnell Erfolge feiern können.

Live, interaktiv, verständlich – und mit einem Skript voller leicht umsetzbarer Ideen für Ihren Akquise-Alltag.

Teilnahmegebühren

Pro Person: **610,- €**
(zzgl. MwSt.)

BV-Kunden: **490,- €**
(zzgl. MwSt.)

Seminarinhalte

✔ STARTKLAR FÜR DEN VERTRIEB

- ✔ Die richtige Haltung: neugierig, positiv, selbstbewusst
- ✔ Motivation tanken – Freude an Kontakt & Gespräch entdecken

✔ PERFECT VORBEREITET, OHNE AUFWAND

- ✔ Kleine Vorbereitung, große Wirkung
- ✔ Gesprächsaufhänger finden: Abmeldungen, Trends, Engpässe, Chancen

✔ TELEFONATE, DIE SPASS MACHEN

- ✔ Leichte, freundliche Gesprächseinstiege statt Standardfloskeln
- ✔ Fragen, die Kunden ins Gespräch bringen
- ✔ Kunden mit offenen Stellen: professionelle, aber lockere Gesprächsführung

✔ ÜBERZEUGEN MIT NUTZEN & PERSÖNLICHKEIT

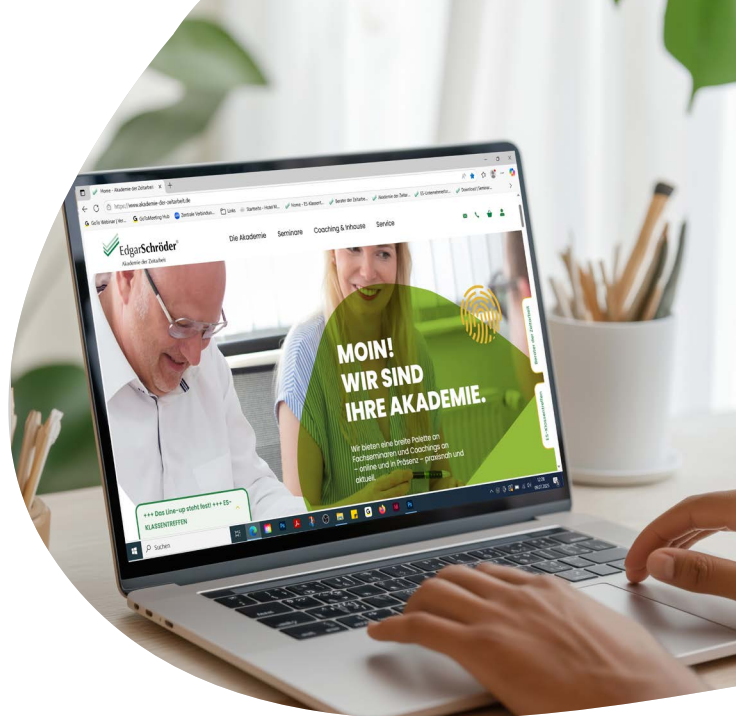
- ✔ Vorteil-Nutzen schnell und verständlich formulieren
- ✔ Selbstbewusst auftreten – ohne „verkäuferisch“ zu wirken

✔ EINWÄNDE ENTSPANNT MEISTERN

- ✔ Spontan, souverän und humorvoll reagieren
- ✔ Einwände als Chance nutzen – nicht als Stoppschild

✔ TERMINE BEKOMMEN – MIT KLARHEIT & CHARME

- ✔ Sympathische Terminargumentation
- ✔ Struktur für ein erfolgreiches Termingespräch



Trainerin



**Petra
Abeln**

Selbstständige
Beraterin,
Trainerin und
Coach

