



# VERTRIEB 2026: MEHR ERFOLG IN BEWEGTEN MÄRKTEN

## Termine



**15. Januar 2026**



09:00 – 16:00 Uhr

*»Ihr Update für  
professionelle  
Kundengewinnung und  
Bindung.«*

## Zielsetzung & Methoden

Die Personaldienstleistung steht 2026 unter starkem Druck: Während einige Kunden kräftig wachsen und dringend Personal benötigen, bauen andere stark ab und reduzieren Einkaufsvolumen und Budgets. Die Marktdynamik ist widersprüchlich – und genau deshalb braucht es ein hervorragendes Gespür für Chancen, Risiken und Entwicklungen.

In diesem Online-Seminar erhalten Sie ein kompaktes, praxisnahes Update, um in einem wechselhaften Markt souverän zu agieren, Kundenbedarfe präziser zu verstehen und Ihre Akquise- und Bindungsstrategien modern und wirksam auszurichten. Neue Erkenntnisse der Verkaufspsychologie, konkrete Gesprächsleitfäden und praxiserprobte Checklisten unterstützen Sie dabei, Ihre Beratungskompetenz auszubauen und Umsatzpotenziale zielsicher zu heben.

Live & interaktiv – inklusive Skript und Checklisten zur direkten Umsetzung.

## Teilnahmegebühren

Pro Person: **610,- €**  
(zzgl. MwSt.)

BV-Kunden: **490,- €**  
(zzgl. MwSt.)

# Seminarinhalte

## ✓ VERKAUFSPSYCHOLOGIE & WIRKUNG

- ✓ Kaufmotive 2026: Wie Kunden in angespannten Zeiten entscheiden
- ✓ Psychologische Faktoren nutzen: Vertrauen, Sicherheit, Orientierung geben

## ✓ MODERNER VERTRIEB IN EINEM UNRUHIGEN MARKT

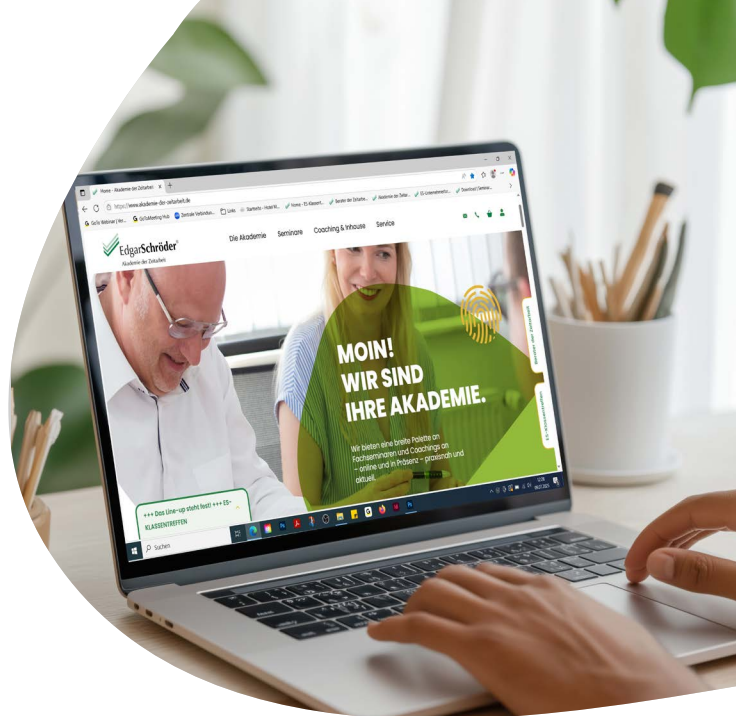
- ✓ Chancen erkennen: Was wächst – was bricht weg? Markt- und Potenzialanalyse
- ✓ Smarte Akquise-Strategien für wechselhafte Kundenbedarfe
- ✓ Struktur im Vertrieb: Fokus auf planbare Ergebnisse & klare Prioritäten

## ✓ TELEFONAKQUISITION, DIE HERAUSSTICHT

- ✓ Individuelle Gesprächseinstiege statt Standardroutinen
- ✓ Fragen, die echten Bedarf sichtbar machen
- ✓ Einwände souverän und sicher meistern

## ✓ KUNDENBINDUNG & STRATEGISCHER BESTANDSKUNDENAUSBAU

- ✓ Bestandskunden entwickeln trotz Wettbewerbsdruck
- ✓ Schwierige Gespräche souverän führen: höhere Preise sicher argumentieren
- ✓ Jahres- und Strategiegelgespräche: Checklisten, Leitfäden und klare Ziele für nachhaltiges Wachstum



## Trainerin



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

