



TELEFON-AKQUISE · PERSÖNLICHEN KONTAKT PROFESSIONELL GESTALTEN

Termine



15. Oktober 2026

📍 13:00 – 16:00 Uhr

*»Persönlichkeit
schlägt Preisdruck!«*

Zielsetzung & Methoden

Der Wettbewerbs- und Preisdruck in der Zeitarbeitsbranche nimmt kontinuierlich zu. Persönliche Kontakte und vertrauensvolle Kundenbeziehungen werden daher immer mehr zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Wer sich heute ausschließlich auf digitale Anfragen, Ausschreibungen oder standardisierte Vertriebsansätze verlässt, läuft Gefahr, austauschbar zu werden.

Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeitenden von Zeitarbeitsunternehmen, die regelmäßig mit Kunden oder potenziellen Kunden telefonieren. Es vermittelt dabei praxisnahe Methoden, um telefonische Kontakte professionell, zielgerichtet und gleichzeitig authentisch zu gestalten. Dabei steht nicht das klassische „Verkaufen“ im Vordergrund, sondern die Fähigkeit, Mehrwert zu vermitteln und Vertrauen zu schaffen. Denn jedes persönliche Gespräch bietet die Chance, Beziehungen zu stärken, Potenziale zu erkennen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen unabhängig davon, ob Sie im Vertrieb, Recruiting oder in der Kundenbetreuung tätig sind.

Interaktiv statt frontal: In diesem Online-Workshop erhalten Sie wertvolles Praxiswissen aus erster Hand für erfolgreiche Gespräche mit Kunden und Interessenten. Wissenschaftlich fundierte Methoden, reale Praxisbeispiele und konkrete Fallstudien sorgen für einen abwechslungsreichen Wissenstransfer mit direktem Bezug zur Zeitarbeitsbranche. Die vermittelten Techniken lassen sich unmittelbar in Kundengesprächen anwenden. Ein Foto-/Flipchart-Protokoll unterstützt die nachhaltige Umsetzung der Seminarinhalte.

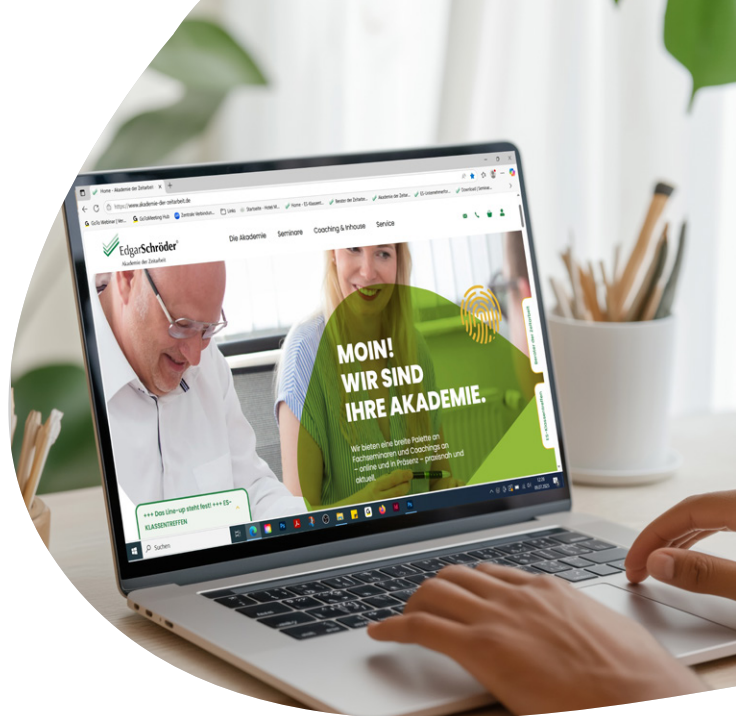
Teilnahmegebühren

Pro Person: **296,- €**
(zzgl. MwSt.)

BV-Kunden: **246,- €**
(zzgl. MwSt.)

Seminarinhalte

- ✔ KALTAKQUISE IN THEORIE UND PRAXIS
- ✔ DIE OPTIMALEN FORMULIERUNGEN FINDEN
- ✔ UMGANG MIT WIDERSTÄNDEN
- ✔ UNTERSCHIEDUNG VON EINWÄNDEN UND VORWÄNDEN
- ✔ ENTKRÄFTUNG VON ARGUMENTEN, MÖGLICHKEITEN FINDEN, GRENZEN ERKENNEN
- ✔ BEZIEHUNGEN NACHHALTIG AUFBAUEN
- ✔ DIENSTLEISTUNGEN ANBIETEN OHNE VERKÄUFERISCH ODER AUFDRINGLICH ZU WIRKEN
- ✔ PRAXISFÄLLE, REALBEISPIELE, FALLSTUDIEN



Referent



**Niels
Brabandt,**
EMBA MBA MSc
Unternehmer,
NB Networks

