



EdgarSchröder®

Akademie der Zeitarbeit

EINSTEIGER

» Ihr Schlüssel
zum erfolgreichen
Vertrieb «

Stand: 01.07.2024

☁ LIVE-ONLINE-SEMINAR:

Neu in der Akquisewelt · Erfolgreiche Telefonakquise und Kundenbesuche

Zielsetzung

Wir stehen vor einem Wandel. Kunden melden Mitarbeiter ab, einige führen Kurzarbeit ein, und während Bewerber zurückkehren, fehlen oft die Aufträge. In diesen unsicheren Zeiten ist eine professionelle Neukundenakquise entscheidend. Ziel ist es, Ihnen die Werkzeuge für souveräne Gespräche am Telefon und vor Ort zu geben. Unsere Trainerin Petra Abeln vermittelt Ihnen eine effiziente Vorbereitung, überzeugende Gesprächseinstiege, wertschätzende Fragetechniken und ein souveränes Handling von Einwänden. Mit einer klaren Vorteilsargumentation schließen Sie Termine erfolgreich ab und punkten beim Kundenbesuch.

Tauchen Sie ein in die Welt der Akquise! Das Seminar basiert auf über 20 Jahren Vertriebs Erfahrung, gesammelt in zahlreichen Trainings und Live-Telefonaten und verspricht nicht nur Wissen, sondern auch Spaß und Erfolg im Vertrieb.

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

Trainerin



Petra Abeln
Selbstständige Beraterin,
Trainerin und Coach

Termine

7. März 2024

UHRZEIT 09:00 – 16:00 Uhr

17. Oktober 2024

UHRZEIT 09:00 – 16:00 Uhr

Methoden

Spannende Kurzvorträge und ein interaktiver Austausch im Live-Online-Format. Außerdem erhalten Sie ein Skript mit Umsetzungshilfe.

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 · Erfolgreiche
Telefonakquise und Kundenbesuche
(Online-Seminar)

Termin

Veranstaltungsort

Firma/Rechnungsanschrift

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Name/Vorname

Name weiterer Teilnehmer

Name weiterer Teilnehmer

Telefon

E-Mail

Beratungsvertrag-Kunde **Seminar-Kunde** **Neukunde**

Datum/Unterschrift/Firmenstempel

Anmeldebestätigung, Rechnung und Zuganglink:

Nach Ihrer Buchung erhalten Sie die Anmeldebestätigung sowie die elektronische Rechnung per E-Mail. Nach Begleichung des Rechnungsbetrages wird Ihnen der Zuganglink 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.

- Die eigene Motivation im Vertrieb
- Effiziente Vorbereitung, wertvolle Zeit sparen
- Gesprächsaufhänger kennen und nutzen
- Professioneller Gesprächseinstieg leicht gemacht
- Weg von der Bedarfsabfrage: Den Kunden mit den richtigen Fragen im Gespräch halten
- Eine professionelle Fragerhetorik, wenn der Kunde eine Stelle geschaltet hat
- Vorteil-Nutzen-Argumentation: Selbstbewusst und kundenorientiert argumentieren
- Einwänden mit Biss und Charme begegnen
- Wie bekomme ich einen Termin? Sichere und kundenorientierte Argumentation
- Dem Termingespräch Struktur geben: Professionelle und zielorientierte Gesprächsführung