EdgarSchröder®



ONLINE-SEMINAR

TELEFON-AKQUISE · PERSÖNLICHEN KONTAKT PROFESSIONELL GESTALTEN

Termine

07. April 2027
13:00 – 16:00 Uhr

07. Oktober 2027
13:00 – 16:00 Uhr

»Persönlichkeit schlägt Preisdruck!«

Zielsetzung & Methoden

Der Preisdruck in der Zeitarbeit steigt. Persönliche Kontakte und vertrauensvolle Kundenbeziehungen werden daher immer mehr zum entscheidenden Erfolgsfaktor.

Dabei steht nicht das klassische „Verkaufen" im Vordergrund, sondern die Fähigkeit, Mehrwert zu vermitteln und Vertrauen zu schaffen: die richtige Ansprechperson erreichen, souverän mit Gatekeepern umgehen, jedes Gespräch mit einem klaren Ziel führen und Einwände sicher beantworten.

Am Ende sind Sie in der Lage, Dienstleistungen anzubieten, ohne verkäuferisch oder aufdringlich zu wirken, und Kundenbeziehungen nachhaltig aufzubauen.

Der Referent Niels Brabandt EMBA MBA MSc spricht nicht über Theorie, sondern aus der Praxis: Er kommt selbst aus der Akquise, hat selbst Karriere als Vertriebs- und Führungskraft gemacht und übernimmt bis heute Interim-Mandate und Projektverantwortung in Unternehmen. Diese reale Führungspraxis verbindet er mit wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen aus der Forschung und vermittelt jene stets in unterhaltsamer, leicht zu verstehender Art und Weise

Interaktiv statt frontal: Der Workshop findet voll interaktiv online statt. Statt trockener Theorie gibt es Akquisepraxis aus erster Hand, mit wissenschaftlich fundierten Methoden, realen Praxisbeispielen und konkreten Fallstudien. Sämtliche Inhalte sind sofort umsetzbar.

Ein Foto-/Flipchart-Protokoll unterstützt die nachhaltige Umsetzung der Seminarinhalte.

Teilnahmegebühren

Pro Person:	296,- € (zzgl. MwSt.)
BV-Kunden:	246,- € (zzgl. MwSt.)

Stand: 29.10.2026

Seminarinhalte

- KALTAKQUISE IN THEORIE UND PRAXIS
- DIE OPTIMALEN FORMULIERUNGEN FINDEN
- UMGANG MIT WIDERSTÄNDEN
- UNTERSCHEIDUNG 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

WWW.AKADEMIE-DER-ZEITARBEIT.DE

JETZT BUCHEN!