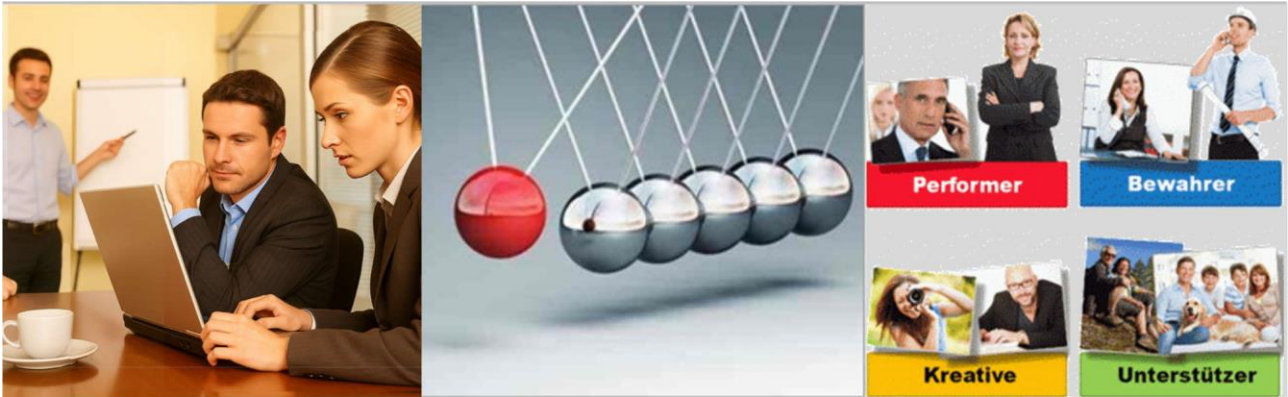




Mehr Umsatz, Sicherheit, Effizienz und Gewinn im Vertrieb

Akquise-Ausbildung:

Der rote Faden zum Kunden

**Wie Sie in kurzer Zeit Ihr Team
zu Akquise-Experten machen können**

**Fehler erkennen und bereinigen -
Erfolgsfaktoren und eine bewährte Systematik nutzen**



www.Akquise-Experten.de

■ Inhaltsverzeichnis

Mehr Durchschlagskraft, Sicherheit und bessere Ergebnisse	3
Aufbau der Ausbildung	4
Lern- und Entwicklungsziele	5
Trainingsinhalte	6
Der rote Faden zum Kunden	6
Beziehungsaufbau und Verkauf am Telefon	7
Online-Meeting und persönliche Kunden- und Verkaufsgespräche	8
Wirkungsvolle E-Mails und SMS	9
Angebote perfektionieren und zum Abschluss führen	10
Entscheidungszentrale im Kundenkopf	11
Konzept	12
Bewährte Methoden	13
Didaktik für erfolgreiches Lernen und Umsetzung	14
Trainer	15
Investitionsplanung	16
Details zur Anmeldung	17
Anmeldung zur Akquise-Experten-Ausbildung	18

Veranstalter und Kontakt für Rückfragen

AED Akquise-Experten.de GmbH
Pallaswiesenstr. 182 | 64293 Darmstadt
HRB AG Darmstadt 93918

E-Mail: info@akquise-experten.de

Telefon: +49 6151 80036060

Geschäftsführerin und Co-Trainerin: Corinna Diehl

Trainer: Eckart Krüger

Telefonat oder Online-Meeting online vereinbaren: www.terminland.de/eckart.krueger



www.Akquise-Experten.de

■ Mehr Durchschlagskraft, Sicherheit und bessere Ergebnisse

Dieses Ausbildungsprogramm mit dem **roten Faden** beruht auf den Praxiserfahrungen zahlreicher Unternehmen und geht weit über klassische Vertriebsstrainings hinaus. Es kombiniert Präsenz- und Online-Trainings, Einzelcoaching und Praxisphasen zu einem kompakten 10-Monats-Programm. Dabei deckt es ab:

- alle 4 Phasen vom Leadeingang bis zum erfolgreichen Abschluss,
- sämtliche Vertriebskanäle,
- innerhalb von 10 Monaten (inklusive 1 einmonatiger Sommerpause).

Die Inhalte werden nicht stur nacheinander abgearbeitet, sondern abwechslungsreich vermittelt – mit gezielten Wiederholungen und wechselnden Schwerpunkten. So gewinnen die Teilnehmenden Sicherheit, steigern Effizienz und Motivation. Der **rote Faden** sorgt für klare Strukturen und verbessert Termin- und Abschlussquoten, Umsatz und Gewinn.

Alle 4 Phasen optimal nutzen und das Beste herausholen

I. Willkommensphase:

Legen Sie den Grundstein für eine erfolgreiche Kundenbeziehung. Lernen Sie, Termine mit hoher Erfolgsquote zu vereinbaren – auch durch Kombination mit sinnvoller Automatisierung.

II. Analysephase:

Erkennen und wecken Sie Bedürfnisse, Wünsche und Potenziale bei Ihren Kundinnen und Kunden.

III. Angebotsphase:

Erstellen Sie überzeugende Angebote, fassen Sie gezielt nach und führen Sie Abschlüsse sicher herbei.

IV. Wiedervorlagephase:

Bleiben Sie an Leads dran, die noch keine Kunden geworden sind, und aktivieren Sie diese später gezielt.

Praxisnahes Training für alle 7 Kommunikations-Kanäle:

- Vertrauen und Beziehung aufbauen – am Telefon, in Online-Meetings und im persönlichen Gespräch.
- Überzeugende, möglichst automatisierte E-Mails und SMS verfassen.
- Erfolgreiche Angebote erstellen – als PDF oder in Papierform.
- Professionell nachfassen und Angebote mit hoher Erfolgsquote zum Abschluss führen.
- Typgerechte Argumentation: Erkennen Sie Kundentypen, sprechen Sie sie individuell an und führen Sie sie zum Ziel. Lernen Sie, Frauen und Männer gezielt und unterschiedlich anzusprechen.

So steigern Sie die Wirkung Ihres Vertriebs, gewinnen Sicherheit und erreichen Ihre Ziele effizienter.

Eckart Krüger ist ein erfahrener und zertifizierter Vertriebstrainer, Berater und Coach mit über 30 Jahren Erfahrung als Vertriebler, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Coach. Seit 2011 ist er spezialisiert auf „Mehr Umsatz und Gewinn aus Leads“ – an der Schnittstelle von Online und Offline. Mehr auf Seite 15.

Kontakt zum Trainerteam:

Telefon: +49 6151 80036060

E-Mail: info@akquise-experten.de

Gratis Online-Meeting oder Telefontermin buchen: www.terminland.de/eckart.krueger

■ Aufbau der Ausbildung

Zulassungsvoraussetzungen

- Es gibt keine formalen Voraussetzungen.
- Das Gelernte sollte idealerweise direkt nach den Trainingseinheiten in der Praxis umgesetzt werden.
- Der Arbeitgeber sollte die Teilnehmenden für die Trainingsmaßnahmen freistellen.

Für wen ist diese Ausbildung geeignet?

Für erfahrene Verkaufsberater und Vertriebsleiter, die neue Impulse suchen und ihre Prozesse optimieren möchten. Ebenso für neue Mitarbeiter und „alte Hasen“, die ihre Werkzeuge schärfen oder neue kennenlernen wollen. Auch für alle, die mit der Steigerung von Umsatz und Gewinn aus Leads arbeiten.

Dauer der Ausbildung

Zehn Monate (inklusive ein Monat Pause zur Urlaubszeit):

- Zweimal ein Präsenz-Trainingstag (09:30 bis 18:00 Uhr)
- 20 Online-Trainingstermine zu je 120 Stunden
- Drei individuelle Trainingseinheiten zu 90 Minuten (per Telefon oder Online-Meeting) mit dem Trainer

Umsetzungsverpflichtung

Wir legen großen Wert darauf, dass die Teilnehmenden das Gelernte im Alltag umsetzen. Deshalb unterstützen wir sie aktiv dabei.

Unterlagen und Dokumentation

Die Teilnehmenden erhalten alle notwendigen Materialien, um die Lernziele zu erreichen:

- Ausführliche Trainingsunterlagen
- Sofort anwendbare Leitfäden als Word-Dokumente
- Den limbischen Persönlichkeitstest mit ausführlicher Auswertung
- Weitere unterstützende Lehrmaterialien

Zertifikat nach erfolgreicher Teilnahme

Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat, das ihre Leistungen bestätigt.

Ihre Erfolgsgarantie

Dieses Trainingsprogramm beruht auf jahrzehntelanger Praxiserfahrung im Vertrieb und der psychologischen Grundlagenforschung zum limbischen System. Sie trainieren genau die Strategien, Verhaltensweisen und Techniken, die für den dauerhaften Vertriebs Erfolg entscheidend sind.

■ Lern- und Entwicklungsziele

Die Ausbildung mit dem **roten Faden** zielt darauf ab, die messbaren Vertriebsergebnisse zu verbessern, Mitarbeitenden und Vertriebsleitung mehr Sicherheit und Effizienz zu geben. Im Alltag schleichen sich oft unbewusst Fehler ein, die schwerwiegende Folgen haben können. Im Training werden diese erkannt und lassen sich sofort vermeiden. Das vermittelte Experten-Wissen und die neuen Fähigkeiten steigern auch Motivation und Arbeitsfreude. Die wichtigsten Ziele:

1. Mehr Umsatz durch systematische Bearbeitung der Neukunden-Leads.
2. Die Teilnehmer/innen können das Gelernte direkt in die tägliche Vertriebs- und Verkaufspraxis umsetzen.
3. Verstehen, warum Kunden Angebote annehmen oder ablehnen - und lernen, Entscheidungen mit einfachen Mitteln positiv zu beeinflussen.
4. Verkaufsberater/innen gewinnen Sicherheit in der Neukundenakquise, strahlen die Sicherheit auf ihre Angebote aus und steigern ihre Ergebnisse.
5. Mitarbeitende führen Akquisegespräche auf allen Kanälen selbstbewusst und überzeugend.
6. Sie erhalten klare Leitfäden an die Hand, den sie individuell und authentisch anwenden können – von der Terminvereinbarung bis zum erfolgreichen Verkaufsgespräch mit Abschluss.
7. Die Kommunikation wird präziser und wirkungsvoller, was die Verkaufsergebnisse weiter steigert.
8. Optimiertes Verhalten führt zu nachhaltigem Mehrumsatz, höheren Abschlussquoten und wachsender Kompetenz.
9. Zufriedene Kunden sorgen für Zusatzverkäufe und Empfehlungen.
10. Mehr Sicherheit, Effizienz und Qualität im Vertrieb verbessern die Ergebnisse nachhaltig.

Nutzenargumentation statt Z.D.F.

Technische Zahlen, Daten und Fakten (Z.D.F.) überzeugen selten. Viele scheitern daran, ihre Technik und die Zahlen in eine nutzenorientierte Argumentation zu übersetzen – und verlieren dadurch Abschlüsse und Umsatz. Die Teilnehmenden lernen:

- Wie sie Erkenntnisse der Psychologie nutzen, um ihre Kunden sicher zu überzeugen.
- Wie sie Emotionen gezielt ansprechen, um die gewünschte Wirkung bei Kundinnen und Kunden zu erzielen.
- Wie sie eine typgerechte, emotionale und werteorientierte Nutzenargumentation gestalten, die Kundinnen und Kunden zum Abschluss bringt.

Einwandbehandlung und Abschluss

Angebote werden oft zu spät oder unprofessionell nachgefasst. Ein klares Konzept für die Abschlussphase fehlt häufig. In der Ausbildung lernen Sie

- Wie Sie Einwände sicher und souverän entkräften.
- Wie Sie Preisverhandlungen erfolgreich führen.
- Wie Sie den Abschluss gezielt und professionell herbeiführen.

Die Entscheidung im Kundenkopf besser verstehen und lenken:

Im Vertrieb und Verkauf ist es für viele eine große Herausforderung, die Entscheidungsprozesse von Kundinnen und Kunden zu durchschauen. Im Training lernen die Teilnehmenden, wie sie die verschiedenen emotionalen Kundentypen erkennen, wie diese „ticken“ und wie sich ihr Entscheidungsverhalten einfach und wirkungsvoll beeinflussen lässt.

■ Trainingsinhalte

Übersicht

Der rote Faden zum Kunden	6
Beziehungsaufbau und Verkauf am Telefon	7
Online-Meetings und persönliche Kunden- und Verkaufsgespräche erfolgreich führen	8
Wirkungsvolle E-Mails und SMS	9
Angebote perfektionieren und zum Abschluss führen	10
Entscheidungszentrale im Kundenkopf	11

Der rote Faden zum Kunden

Erfolgreiche Neukundenakquise ist heute komplexer und härter denn je. Anspruchsvolle, gut informierte Kunden müssen mit sehr unterschiedlichen Kontaktpunkten gewonnen werden: Telefonate, Bedarfsanalyse, E-Mails, Angebote, Nachfassen, Abschluss – viele Vertriebe kämpfen mit fehlender Struktur. Chancen verpuffen, Abschlussquoten bleiben niedrig. Klare Prozesse, einheitliche Abläufe und eine durchdachte Strategie fehlen oft.

Herausforderungen nachhaltig lösen

Unternehmen kämpfen heute oft mit denselben Herausforderungen: Digitale Leads sind da, doch die Abschlussquote bleibt hinter den Erwartungen zurück. Das treibt die Kosten in die Höhe und frustriert Vertriebsteams und ihre Leitung.

Klare Struktur und Flexibilität

Hier greift der rote Faden zum Kunden – seit 1997 bewährt und immer weiterentwickelt: Vertriebs-erfolge entstehen durch systematische Prozesse, kombiniert mit Flexibilität und der Fähigkeit, sich auf Kundinnen und Kunden und deren Bedürfnisse einzustellen. Diese Balance aus Struktur und Anpassungsfähigkeit bleibt eine ständige Herausforderung für Vertriebsleitungen und Teams, die langfristig erfolgreich sein wollen.

Analog + digital = Vertriebserfolge

Deshalb kombiniert unser Ausbildungsprogramm klassische „analoge“ Vertriebsstärke und digitale Effizienz. Der rote Faden bietet eine klare, wiederholbare Strategie für den gesamten Prozess – vom Leadeingang bis zum erfolgreichen Abschluss. Das schafft Struktur, steigert die Effizienz und liefert messbare Ergebnisse.

Schwächen aufdecken und beheben

Am wirkungsvollsten ist immer noch der persönliche Kontakt zum Kunden: am Telefon, in online Meetings oder im persönlichen Gespräch. Mit der Qualität der Kundenkontakte steht und fällt die Abschlussquote – und damit Umsatz, Kosten und Gewinn. Oft haben sich in den Vertriebsprozess Schwächen eingeschlichen, die Sie mit dem roten Faden aufdecken und nachhaltig beheben können.

Nutzen für Unternehmen

Bessere Kundenbeziehungen, höhere Abschlussquoten und Erträge, Wettbewerbsvorteile durch gut funktionierende hybride Strategien.

Nutzen für Vertriebsleitung

Einheitliche Standards, klare Abläufe, Entlastung der Führung und bessere Steuerung. Höhere Termin- und Abschlussquoten, Umsatzwachstum und Kosten-senkung pro Abschluss.

Nutzen für Mitarbeitende

Mehr Sicherheit, souveräne Gesprächsführung und individuelle Erfolgserlebnisse. Motivation und Arbeitsfreude steigen.

Beziehungsaufbau und Verkauf am Telefon



Gut geführte Akquise-Telefonate bleiben ein Schlüssel zum Erfolg – sei es bei der Kontaktaufnahme, mit Leads, beim Nachfassen von Angeboten oder der Reaktivierung alter Adressen, die schon viele Jahre alt sind. Der bewährte rote Faden gibt Sicherheit, die „Klingende Visitenkarte“ schafft Vertrauen in Sekunden. In dieser Ausbildung lösen wir die typischen Probleme für Erstkontakte am Telefon, für Follow-up-Telefonate und für den Vertragsabschluss am Telefon, gestützt auf die Erfahrungen aus Hunderten Unternehmen.

Herausforderungen am Telefon meistern

Viele scheitern am Telefon, weil sie Gespräche ohne klare Struktur oder mit unpassender Tonalität führen. Die Folge: Vertrauen wird nicht aufgebaut, Kundennutzen bleiben unklar, und der Kontakt – samt möglichem Folgegeschäft – geht verloren.

Lösungen, die wir erarbeiten und trainieren

Eine klare Struktur und der **roten Faden** geben Sicherheit. Inhalte, die wir gemeinsam erarbeiten:

- **Vorbereitung:** Akquise-Telefonate in Sekunden effizient vorbereiten und KI einbeziehen.
- Mit einer „**Klingenden Visitenkarte**“ und dem 3-stufigen Vertrauensaufbau den bestmöglichen ersten Eindruck erzielen und sofort **Vertrauen aufbauen**.
- Wie mit **Körpersprache** und Tonalität Gesprächsergebnisse beeinflusst werden können
- **Interesse wecken:** Die Teilnehmer/innen erarbeiten hochwirksame Interessewecker und eine **Kurzpräsentation** „in der Zeit, in der ein Streichholz abbrennt“ (maximal 30 Sekunden),
- **Positive Beeinflussung** der Gesprächspartner: Auch mit Körpersprache, Stimme und Tonalität (z. B. Sprechtempo) werden Telefonate in die gewünschte Richtung gelenkt.
- **Einwände meistern und erfolgreich abschließen:** Professionelle Techniken für Einwandbehandlung, Terminvereinbarung und Abschluss – so werden die Ziele authentisch mit hoher Erfolgsquote erreicht.
- **Professionelle Nachbereitung** unter Einbeziehung der CRM ist effiziente Vorbereitung des nächsten Kundenkontaktes.
- Der optimale **Arbeitsplatz** und viele **Tipps und Tricks** aus der Praxis.

Bewährte Leitfäden aus der Praxis

Die Teilnehmer lernen standardisierte Gesprächsbausteine und erhalten Telefon-Leitfäden als Word-Dokument, die sofort einsetzbar sind. Zeit-sparende und erfolgssteigernde Tipps und Tricks aus der Praxis runden das Training ab.

Spezifische Nutzen und Erfolge

Direkte Gesprächserfolge:

- höhere Termin- und Abschlussquoten,
- eine bessere Leadqualität,
- geringere Kosten pro Termin und Abschluss.

Zeitersparnis und Effizienz:

- Akquise-Telefonate werden besser strukturiert geführt und dadurch kürzer,
- die Teilnehmer/innen gewinnen dadurch wertvolle Zeit, die sie sinnvoll nutzen können

Motivation und Arbeitsfreude:

- Die Motivation steigt, weil Akquise-Telefonate leichter und einfacher werden.
- **Der rote Faden gibt Sicherheit:** Ein souveränes Auftreten am Telefon reduziert Stress und steigert messbar den Vertriebs Erfolg.

Zusammenfassung:

Das Ausbildungsprogramm bietet eine umfassende Lösung für die Herausforderungen der Telefonakquise, indem es klassische Kommunikationskompetenzen mit modernen digitalen Werkzeugen verbindet. Diese Kombination ermöglicht es den Vertriebsmitarbeitenden, ihre Erfolgsquoten zu steigern und ihre Arbeitszeit effizienter zu nutzen.

Online-Meetings und persönliche Kunden- und Verkaufsgespräche erfolgreich führen



Der Vertrieb hat sich in den letzten Jahren massiv verändert: Persönliche Gespräche finden immer häufiger auch in digitalen Formaten statt. Das bringt enorme Chancen und Zeitersparnis, aber auch neue Herausforderungen mit sich. Auch online entscheiden nicht nur Inhalte, sondern auch Technik, Auftreten, Körpersprache und Interaktion über Erfolg oder Misserfolg. Schon kleine Fehler, unklare Botschaften oder eine fehlende Struktur, führen schnell zu Vertrauensverlust, Desinteresse und verpassten Abschlüssen.

Erfolge online und persönlich sichern

Die Ausbildungsmodule rund um Online-Meetings und **persönliche Kunden- und Verkaufsgespräche** sind die Antwort auf diese neuen Anforderungen. Es bietet ein intensives, praxisnahes Training, das bewährte Methoden, digitale Werkzeuge und neueste Erkenntnisse aus Kommunikationspsychologie und Neurowissenschaft verbindet.

Die 7-Schritte-Methode – der rote Faden für erfolgreiche Gespräche

Teilnehmende erlernen eine klar strukturierte Gesprächsführung für Online-Meetings und persönliche Gespräche: von der Gesprächseröffnung über Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und Entscheidungsfindung bis hin zum Abschluss und After-Sales-Kontakt. Diese Struktur reduziert Unsicherheit, gibt Orientierung und macht Erfolge planbar – sowohl online als auch im direkten Gespräch.

Emotionen erkennen und ansprechen

Über 70 % aller Kaufentscheidungen sind emotional geprägt. Wir schärfen den Blick für unterschiedliche Kundentypen und erkennen, wie man deren Motive gezielt anspricht, auch bei Mann und Frau. Ein entscheidender Faktor, um Vertrauen aufzubauen und Kunden erfolgreich zu gewinnen.

Fehlerquellen sichtbar machen und abstellen

Teilnehmende trainieren nicht nur Inhalte, sondern auch Wirkung: Kamera- und Tonalität, Körpersprache und Interaktionstools und Zeitmanagement. So werden häufige Fehler erkannt und abgestellt, das steigert die Erfolgsquote.

Kommunikationswerkzeuge und Tools für mehr Effizienz und Sicherheit

Digitale Tools zur Vorbereitung, KI-gestützte Bedarfsanalyse und interaktive Präsentationstechniken helfen, Gespräche präziser, kürzer und wirkungsvoller zu führen. Einheitliche Gesprächsleitfäden schaffen Vergleichbarkeit, erleichtern die Erfolgsmessung und machen Fortschritte sichtbar.

Nutzen für Unternehmen, Vertriebsleitung und Mitarbeitende

- **Unternehmen** profitieren von höheren Abschlussraten, kürzeren Verkaufszyklen und einem professionellen Auftritt nach außen.
- **Die Vertriebsleitung** erhält messbare Ergebnisse, planbare Prozesse und eine Grundlage für Coaching und Qualitätsmanagement.
- **Mitarbeitende** gewinnen Sicherheit, Selbstvertrauen und Motivation, weil sie spüren, dass sie mit einem klaren System erfolgreicher werden.

Fazit:

Diese Ausbildung ist weit mehr als herkömmliche Vertriebstrainings – sie liefert Werkzeuge und eine Systematik, um die neuen Herausforderungen im hybriden Vertrieb souverän zu meistern. Das verbindet strukturierte Vorgehensweise, digitale Kompetenz und emotionale Intelligenz zu einem roten Faden, der Unternehmen, Führungskräfte und Vertriebsteams gemeinsam zum Erfolg führt



Wirkungsvolle E-Mails und SMS

Schlecht geschriebene oder unprofessionell gestaltete E-Mails oder SMS fallen oft gar nicht auf, können aber dem Vertriebs Erfolg erheblich schaden: Unklare oder langweilige Betreffzeilen senken Aufmerksamkeit und Öffnungsraten, unpersönliche Inhalte verpuffen. Touchpoints bleiben wirkungslos, Leads ohne Erfolg.

Die Folge für Unternehmen, Vertriebsleitung und Mitarbeitende: Unternehmen kämpfen mit unnötig hohen Abschlusskosten und verpassen Chancen im Vertrieb. Mitarbeitende erleben Frust durch ineffektive Kommunikation und hohen Zeitaufwand bei geringer Erfolgsquote.

„Content is King!“

Bill Gates brachte es auf den Punkt: "Content is King!" Ohne rationalen und emotionalen Zugang bleiben Inhalte weitgehend wirkungslos.

Erfolgreiche E-Mails und SMS verbinden sachliche Korrektheit mit emotional passenden Argumenten. Nur so überzeugen sie inhaltlich und aktivieren zugleich unbewusste Kaufmotive. Fakten allein reichen nicht – erst Emotion schafft Relevanz, Vertrauen und Handlungsbereitschaft.

Schwache E-Mails kosten Umsatz

E-Mails, die rein rational und ohne Bezug zur Zielgruppe formuliert sind, verpuffen. Kunden kaufen nicht, wenn sie emotional unberührt bleiben.

Unternehmen zahlen hohe Abschlusskosten pro Lead und verlieren Umsatzpotenziale. Mitarbeitende kämpfen mit Frust und ineffizientem Ressourceneinsatz.

Design und Formatierung

Unübersichtliche E-Mails mit fehlenden visuellen Ankern wie Zwischenüberschriften oder Hervorhebungen schrecken ab. Leser springen ab, bevor sie den Inhalt erfassen – die Conversion sinkt.

Fehlende Relevanz und Nutzen

E-Mails, die den Kundennutzen nicht klar herausstellen, verfehlen ihr Ziel. Kunden fühlen sich nicht angesprochen und handeln nicht.

Lösungen aus 20 Jahren Erfahrung und Erkenntnisse aus der Hirnforschung

Gezielte Ansprache aktiviert Leads, Interessenten und Kunden emotional und steigert die Kaufbereitschaft. Klare Betreffzeilen, strukturierte Inhalte mit Zwischenüberschriften, Hervorhebungen und visuellen Triggern erhöhen die Relevanz und sprechen die Empfänger direkt an.

Dieses Modul aus der Akquise-Experten Ausbildung ermöglicht es, auf Basis neuro-psychologischer Prinzipien und jahrzehntelanger Praxiserfahrung individuelle und automatisierte, hochwirksame Email- und SMS-Kampagnen zu entwickeln.

Nachhaltige Ertragssteigerung

Automatisiertes E-Mail-Marketing arbeitet rund um die Uhr – fehlerfrei, effizient und datengesteuert und kann Abschlussquoten mehr als verdoppeln. Das steigert Umsatz, Effizienz und Motivation im Vertrieb – messbar und nachhaltig.

Entlastung des Vertriebsteams

Automatisierung schafft Freiräume: Der Vertrieb gewinnt Zeit für Kunden- und Verkaufsgespräche und setzt Ressourcen effizienter ein.

Fazit

Wettbewerbsvorteile entstehen durch professionelle E-Mail- und SMS-Kommunikation. Die Schulung rund um "E-Mail- und SMS-Kampagnen" befähigt den Vertrieb, individuelle E-Mails und SMS zu optimieren oder zu entwickeln. Das Ergebnis: mehr gute Touchpoints und bessere Ergebnisse.

Angebote perfektionieren und erfolgreich zum Abschluss führen



Herausforderungen im Vertrieb entstehen oft durch suboptimal gestaltete Angebote. Eine professionelle, typ- und gehirngerechte Angebotsgestaltung bringt klare Vorteile. Sind Angebote nicht individuell und emotional ansprechend, wirken sie austauschbar und nicht attraktiv. – Besonders fatal bei komplexen und erklärungsbedürftigen Produkten: Nutzen bleibt unklar, Fragen offen, der Wettbewerb gewinnt.

„Verkaufen ist zu 70 % Psychologie“ sagt die Hirnforschung

Auch bei technischen oder vermeintlich rationalen Angeboten gilt: Ohne gute Nutzenargumentation und eine passende emotionale Ansprache fehlt die Verbindung: Der Kunde fühlt sich nicht abgeholt, Entscheidungen werden vertagt, und selbst kaufmännisch gute Angebote führen nicht zum Abschluss.

Bei B2C-Angeboten kommt hinzu: Verkaufsberater treffen oft auf Paare, die unterschiedliche Entscheidungskriterien haben: Wird nur einer der beiden abgeholt, scheitert der Abschluss häufig.

Die Folgen: sinkende Abschlussquoten, Umsatzverluste, hoher Zeitaufwand beim Nachfassen und steigende Akquise-Kosten, weil mehr Leads bearbeitet werden müssen, um einen Abschluss zu erzielen. Frust und Demotivation breiten sich aus – wiederholte Absagen können sogar Top-Talente vertreiben, die sich nicht entfalten können.

Angebote, die überzeugen

Höhere Abschlussquoten werden durch passgenaue Angebote erzielt: Die Ausbildung vermittelt Erkenntnisse und Fähigkeiten, um die Herausforderungen rund ums Angebot zu erkennen und zu lösen.

Neurowissenschaftliche Methoden steigern die Abschlussquoten deutlich durch typgerechte Angebote. Gleichzeitig schafft ein klarer Angebotsprozess mehr Effizienz, Motivation und Verlässlichkeit im Vertrieb – ein Erfolgsbooster für Vertriebsleitung und Vertriebsteams.

Höhere Abschlussquoten durch passgenaue Angebote

Gut strukturierte Service-Telefonate vor Angebotserstellung decken individuelle Kundenbedürfnisse auf. So lassen sich Angebote zielgruppen-spezifisch formulieren: verschiedene Entscheider, auch Paare, erhalten genau die Argumente, die sie überzeugen.

Bessere Vertriebsergebnisse

Treffsichere Angebote führen zu schnelleren Abschlüssen, weniger Zeitaufwand und höherer Zufriedenheit im Team. Neuropsychologisch wirksame Sprache schafft emotionale Verbindung – auch zwischen Beratenden und beiden Partnern.

Strukturierte Prozesse für mehr Effizienz

Ein klarer roter Faden – vom ersten Kontakt über das Angebot bis zum Nachfassen – sorgt für mehr Effizienz und Sicherheit. Vertriebsmitarbeitende arbeiten zielgerichteter, die Vertriebsleitung kann Prozesse besser steuern und optimieren.

Langfristige Vorteile

Bessere Konvertierungsraten steigern Umsatz, sichtbare Erfolge motivieren das Team. Kunden fühlen sich wertgeschätzt – beide Partner gleichermaßen – und die Marke gewinnt an Vertrauen und Image.

Fazit

Ein durchdachter Angebotsprozess mit rotem Faden kombiniert Strategie, Psychologie und Erfahrung. So werden aus durchschnittlichen Angeboten echte Abschlussbringer – auch in komplexen Entscheidungssituationen mit mehreren Beteiligten.



Die Entscheidungszentrale im Kundenkopf

„**No Emotions – no Money!**“ Das hat die moderne Neuro-Psychologie zweifelsfrei bewiesen: Über 80 % aller Kaufentscheidungen entstehen im limbischen System – emotional, nicht rational. **Wer das ignoriert, verliert Abschlüsse**, redet am Kunden vorbei und diskutiert nur noch über den Preis. Neueste Hirnforschung zeigt: Mit gezielten emotionalen Triggern steuern Sie Kaufentscheidungen, verkürzen Verkaufszyklen, erhöhen Ihre Abschlussquote drastisch und gewinnen zufriedene Kunden. **Dieses Wissen ist leicht erlernbar**: Jeder hat ein Gehirn und kennt diese Prozesse aus eigener Erfahrung. Die Ausbildung macht sie bewusst und nutzbar – **so wird Verkaufen einfacher, sicherer und erfolgreicher**. Der rote Faden kombiniert moderne Tools aus der Neuro-Psychologie mit bewährten Vertriebsstrategien – praxisnah und direkt umsetzbar.

Kaufentscheidungen sind überwiegend emotional, werden aber hinterher rational begründet. Das bedeutet: wer Kundinnen und Kunden emotional nicht erreicht, verliert den Abschluss. Deshalb sollten Vertriebsleitung, Verkaufsberater/innen und Mitarbeitende emotionale Entscheidungsprozesse kennen und nutzen.

Probleme ohne dieses Wissen

Rational verkaufen, emotional scheitern:

Viele Verkaufsberater/innen sprechen Kunden überwiegend rational an, obwohl über 80 Prozent der Kaufentscheidungen emotional sind. Das gilt auch für technische und „rationale“ Produkte und Angebote. Wer das ignoriert, setzt falsche Schwerpunkte, bleibt abstrakt und baut kein gutes Gefühl bei Kunden auf – und der Abschluss bleibt aus.

Ohne emotionale Relevanz bleibt der Anbieter und sein Angebot austauschbar. Der Preis rückt in den Vordergrund und wird vor allem anderen diskutiert.

Wer emotional nicht überzeugt, erreicht den Kunden nicht: Ohne Wissen über das limbische System bleibt die Argumentation in der Regel zu sachlich, austauschbar und preisgetrieben.

Wer die Funktionsweise des Gehirns besser versteht, gestaltet Kommunikation, Präsentationen, Nachfassaktionen und Angebote emotional wirksam und erzielt deutlich mehr Abschlüsse.

Das ist leicht erlernbar, weil jeder hat ein Gehirn hat und diese Prozesse aus eigener Erfahrung kennt. Sie müssen nur bewusst gemacht werden.

Vorteile durch dieses Wissen aus der Neuropsychologie

Wer die verschiedenen Kundentypen und ihr Entscheidungsverhalten kennt, kommuniziert gezielt – im Gespräch, schriftlich oder am Telefon.

Schnellere Entscheidungen

Wer emotionale Trigger direkt anspricht, beschleunigt den Kaufprozess – etwa mit Bildern, Geschichten oder bildhafter Sprache in E-Mails und Präsentationen.

Sichere Gesprächsführung

Vertriebsmitarbeiter wissen, was sie wann und wie sagen, um Kunden emotional zu erreichen. Das stärkt Sicherheit und Abschlussquote und bedeutet: Entwicklung gezielter Strategien und Gesprächsformate auf Basis wissenschaftlicher Kaufpsychologie statt auf Zufall oder Rhetorik.

Für Vertriebsmitarbeiter bedeutet das:

Ein neuropsychologisches Navigationssystem für Kundengespräche, das Sicherheit, Orientierung, Erfolg und weniger Frustration bringt.

Fazit: Ein harter Erfolgsfaktor

Dieses Wissen ist kein „Soft Skill“, sondern ein harter Erfolgsfaktor im Vertrieb. Es macht aus klassischem Verkauf eine neuropsychologisch fundierte Gesprächsführung, die Resonanz schafft – auf allen Kanälen. Unternehmen, Führungskräfte und Verkäufer gewinnen Sicherheit, Tempo und Abschlussstärke auch in komplexen Märkten

■ Konzept

Diese Ausbildung ist ein ganzheitliches, gehirngerechtes Trainingsprogramm mit vielen praktischen Übungen, Rollenspielen und Coaching. Kleine Lernschritte mit Praxisphasen sorgen für schnelle Erfolge. Das minimiert Lernstress, fördert nachhaltige Verhaltensänderung und fördert Mut, Kreativität und persönliche Entwicklung.

Ganzheitlich aufgebautes Training.

Wir haben das Training so entwickelt, dass Inhalte leicht erlernt werden und langfristig im Gedächtnis bleiben. Regelmäßig werden dabei beide Gehirnhälften aktiviert. Rund 70 % des Trainings bestehen aus Gruppen- und Einzelarbeit oder Rollenspielen, die restlichen 30 % aus neuem Input durch den Trainer.

Praxistraining mit Umsetzungsphasen

Die Lernziele werden nicht schematisch, in vorgegebene Reihenfolge abgearbeitet oder „durchgezogen“, sondern sind didaktisch und methodisch miteinander verknüpft. Die Schwerpunkte dieses Trainings liegen auf der Umsetzung, auf praktischem Können und auf der Einstellung – und nicht nur auf Wissensvermittlung von Tools und Techniken. Dadurch wird bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der gewünschte Lernerfolg erzielt.

Training zur Verhaltensänderung: kleine, in sich abgeschlossene Lernschritte

Eine erfolgreiche Verhaltensänderung benötigt auch Zeit! Deshalb trainieren wir in mental leicht verdaulichen kleinen Schritten mit dazwischen liegenden Praxisphasen. Inhalte werden dann dauerhaft im Gehirn gespeichert, wenn sie selbstständig ausgeführt und geübt werden. Das bedeutet für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer:

- schnelle Erfolgserlebnisse in der Praxis,
- keinen Lernstress, der demotiviert,
- keine liegen gebliebenen Arbeiten, durch die kurzen Trainingsintervalle bleibt ein nahezu reibungsloser Ablauf der täglichen Praxis gewährleistet.

Mehr Sicherheit und persönliche Entwicklung

Diese didaktischen Maßnahmen geben den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Sicherheit im Entwicklungsprozess und stellen dadurch persönlich messbare Erfolge sicher.

Partnerschaftliches lernen

Das Training basiert auf aktivem, partnerschaftlichem und praxisbezogenem Lernen. Im individuellen Coaching werden persönliche Schwächen vertraulich mit dem Trainer „unter 4 Ohren“ bearbeitet. So fördern wir nachhaltige, positive Verhaltensänderungen.

Stärken erkennen und verstärken

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden ermutigt, ihre gewohnte Komfortzone zu verlassen. Durch die positive und ungezwungene Lernatmosphäre wird es möglich, oft verborgene Fähigkeiten besser zu erkennen und auszuprobieren. Die Teilnehmenden erfahren neue Stärken, Grundlage für besondere Aktivitäten und erfolgreiche Umsetzung. Dadurch werden Mut, Kreativität und Selbstvertrauen gefördert, Arbeitsfreude, positiv beeinflusst und die Persönlichkeit gestärkt.

■ Bewährte Methoden

Was ist an unserem Trainingsmethoden anders? Die meisten Vertriebsverantwortlichen kennen das Problem: Zwei oder drei Tage intensives Training zu einem komplexen Thema überfordern die meisten Teilnehmer/innen. Das Ergebnis: Nur ein kleiner Teil des Gelernten findet den Weg in die Praxis. Unsere Methode kombiniert kurze, gehirngerechte Online-Trainings mit Praxisphasen, zwei Präsenztage und individuellen Coachings. So werden Inhalte sofort umgesetzt, Erfolge geteilt und nachhaltig verankert. Teilnehmende profitieren von klaren Leitfäden, und individuellem Feedback. Sie gewinnen dadurch Sicherheit, Motivation und erzielen messbare Erfolge, das Unternehmen profitiert von einem motivierten, effizienten Vertriebsteam.

Kombination verschiedener Schulungsformate sichert nachhaltige Ergebnisse

Wir setzen stattdessen auf relativ kurze Trainingseinheiten, meist 90 Minuten, die mental gut verarbeitet werden können. Zwischen den Trainingseinheiten liegen Praxisphasen. So können sich die Teilnehmer/innen nach einer Trainingseinheit auf ein Thema konzentrieren. In der nächsten Einheit berichten sie über ihre Erfolge oder Herausforderungen. Rückmeldung von vielen Teilnehmern: Dieser Austausch wird als sehr wertvoll empfunden.

Unsere Ausbildung umfasst:

- **20 Online-Trainingseinheiten**
- **2 Präsenztage**
- **3 Einzelcoachings** mit dem Trainer: Stärken ausbauen und Schwächen ausgleichen
- Ausführliche **Trainings-Unterlagen** und **Leitfäden** als Word-Dokument
- **Limbischer Persönlichkeitstest** mit schriftlicher Auswertung (ca. 30 Seiten)

Erfahrene Trainer

Trainer und Coach ist Eckart Krüger mit Co-Trainerin Corinna Diehl, die ebenfalls bei Dr. Hans-Georg Häusel ausgebildet wurde.

Ausführliche Unterlagen und Leitfäden sichern den Lernerfolg

Die ausführlichen Schulungsunterlagen und die während der Ausbildung entwickelten Leitfäden unterstützen den Erfolg: Mit dem Word.docx kann jeder sofort weiterarbeiten. Es sind klare Handlungsvorgaben für die Praxis und helfen bei der Umsetzung. Es entsteht ein „Werkzeugkasten“ mit bewährten Tools aus der Praxis für die Praxis.

Praxisorientierte Methoden für schnelles, nachhaltiges Lernen

Unsere Trainingsmethoden folgen einem klaren Ablauf:

1. **Vorführen** (sehen): Der Trainer demonstriert jeden Lernschritt.
2. **Erläutern** (hören): Inhalte, Sinn und Nutzen der Schritte werden erklärt, Fragen beantwortet.
3. **Einprägen** (motorisch) durch selbst schreiben.
4. **Ausprobieren** (selbst sprechen): Teilnehmende üben in entspannter Atmosphäre und festigen ihr Wissen – auch online in Übungsräumen.
5. **Umsetzen** (selbst ausführen): Die Inhalte sind so konzipiert, dass sie sofort in der Praxis anwendbar sind in den Umsetzungsphasen.
6. **Berichten** (selbst sprechen): Im nächsten Training berichten die Teilnehmer/innen von ihren selbst erlebten Erfahrungen. Diese Berichte motivieren andere, das Gelernte umzusetzen und ihr eigenes Verhalten zu hinterfragen.
7. **Feedback**: Teilnehmende erhalten konstruktive Rückmeldungen über ihre Umsetzungsergebnisse.
8. **Buddy-System**: Mehrere Teilnehmende bilden ein Lernteam, tauschen sich regelmäßig aus und festigen so das Gelernte.
9. **Lesen (selbst denken)**: Wir empfehlen, das begleitende Buch zu lesen, um das Wissen zu vertiefen.

Zusammenfassung:

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer arbeiten an der eigenen individuellen Verkaufssituation. Unter Anleitung des Trainers überarbeiten sie ihre Kunden- und Verkaufsgespräche auf verschiedenen Kanälen und lernen, Kundinnen und Kunden zu überzeugen. – Es sind Übungen, die zu wertvollen Einsichten und ziel führendem Verhalten führen.

■ Didaktik für erfolgreiches Lernen und Umsetzung

Nachhaltiges Lernen braucht Übung und Struktur: Erfolgreiche Vertriebsentwicklung ist kein Einmalevent, sondern ein Prozess. Damit neue Verhaltensweisen wirklich im Gehirn verankert werden, müssen sie mehrfach geübt werden. Neuropsychologische Forschung zeigt: Erst wenn neue Verschaltungen im Gehirn durch Wiederholung gestärkt werden, verändern sich Verhalten und Ergebnisse dauerhaft. Genau darauf setzt das Trainingskonzept mit dem **roten Faden zum Kunden**: kurze, praxisnahe Lernintervalle, sofortige Anwendung in der Praxis und kontinuierliches Feedback.

Kleine Lerneinheiten – große Wirkung

Das Grundkonzept besteht aus der bewährten Intervall-Trainingsmethode: praxisnahe Intervall-Einheiten von 2 Stunden Dauer sind mental gut verarbeitbar. Nach jeder Einheit setzen die Teilnehmenden das Gelernte in ihrem Arbeitsalltag um, bevor das nächste Trainingsintervall startet. So entstehen schnelle Erfolgserlebnisse, die motivieren und den Transfer in die tägliche Praxis sichern.

Individuelles Coaching

Der Trainer sorgt durch individuelles Coaching dafür, dass individuelle Stärken herausgearbeitet und Schwächen behoben werden. Dieses partnerschaftliche Vorgehen fördert nicht nur Wissen, sondern auch Motivation und positive Verhaltensänderung – entscheidende Erfolgsfaktoren im Vertrieb.

Stärken erkennen und ausbauen

Teilnehmende werden ermutigt, ihre Komfortzone zu verlassen, neue Verhaltensweisen auszuprobieren und ihre versteckten Stärken einzusetzen. Mut, Kreativität und Selbstvertrauen wachsen. Das Ergebnis: eine überzeugendere Kommunikation mit Kunden – ob telefonisch, online, in E-Mails oder im persönlichen Gespräch.

Erfolgsfaktoren erkennen und trainieren

In den Präsenztagen wird unter anderem die Wirkung von Körpersprache trainiert: Im persönlichen Gespräch, aber auch in Online-Meetings und am Telefon beeinflussen Haltung, Mimik und Stimmklang den Verkaufserfolg maßgeblich. Kleine unbewusste Fehler können Vertrauen und sogar den Abschluss kosten. Das Training macht sie sichtbar, sie können sofort korrigiert werden.

Typische Herausforderungen im modernen Vertrieb

Vertriebsmitarbeitende stehen heute vor einer Vielzahl von Kontaktpunkten: digitale Leads, Telefonate, E-Mails, SMS, Online-Meetings und Angebote als PDF. Oft fehlen ein roter Faden und klare Standards. Das führt zu unnötigen Kundenverlusten, langen Entscheidungsprozessen und unnötig hohen Akquisekosten.

Der rote Faden als Lösung

Mit dem roten Faden werden alle Phasen – vom ersten Lead über die Bedarfsanalyse bis zum Abschluss – strukturiert. Einheitliche Gesprächsleitfäden, digitale Tools, E-Mail- und SMS-Workflows sowie klare Follow-up-Routinen sorgen für messbar höhere Termin- und Abschlussquoten.

Vorteile für Vertriebsleitung und Team

Vertriebsleitungen können Teams gezielt steuern und schneller neue Mitarbeitende einarbeiten.

Mitarbeitende gewinnen Sicherheit, erleben mehr Erfolgserlebnisse und steigern ihre Motivation.

Fazit

Die Kombination aus neuropsychologisch fundiertem Lernen, praxisnaher Übung und der klaren Struktur des **roten Fadens** führt zu nachhaltigen Verhaltensänderungen im Vertrieb.

So entstehen ein effizienter Prozess, mehr Abschlüsse und ein motiviertes Team, das Kunden überzeugt – online wie offline

■ Der Trainer



Eckart Krüger gehört zu den führenden Vertriebsexperten in Deutschland. Nach seinem Studium an der TU Darmstadt (Wirtschaftsingenieur Maschinenbau) startete er im Vertriebsaußendienst, stieg zum Vertriebsleiter und Geschäftsführer auf und war elf Jahre Partner eines renommierten Vertriebs-Trainingsinstituts. Dieses Fundament sorgt dafür, dass seine Trainings nicht aus der Theorie, sondern aus gelebter Praxis stammen.

Seit 1997 berät, trainiert und coacht er erfolgreich Vertriebsführungskräfte und Teams in mehr als 1.200 Unternehmen. Kundenstimmen und Referenzen auf www.akquise-werkzeuge.de/stimmen und www.akquise-experten.de/referenzen belegen: Seine Konzepte sind sofort umsetzbar und wirken. Vertriebsleiter und -teams schätzen besonders seine Fähigkeit, komplexe Themen einfach und praxisnah zu vermitteln – mit messbaren Ergebnissen in Terminquote, Umsatz und Gewinn.

Neurowissenschaft trifft Vertriebs Erfolg

2009 ließ er sich von Dr. Hans-Georg Häusel, dem führenden Experten für Neuro-Psychologie und Neuromarketing im Vertrieb, zum limbischen Vertriebs- und Verkaufstrainer ausbilden. Daraus entstand der hochwirksame **rote Faden zum Kunden**: ein neuropsychologisches Navigationssystem, das vom Leadeingang über den persönlichen Kontakt in den verschiedenen Kommunikationskanälen bis zum erfolgreichen Abschluss führt. Es hilft den Teilnehmenden, Kaufentscheidungen gezielt auszulösen, Einwände zu entkräften und Kundenbeziehungen nachhaltig zu festigen.

Methoden, die in der Praxis funktionieren

Seine Trainings sind gehirngerecht aufgebaut: kurze, intensive Lerneinheiten mit direkt folgenden Praxisphasen und individuelle Coachings. So setzen die Teilnehmenden das Gelernte sofort um, erleben schnelle Erfolge und steigern messbar ihre Abschlussquote. Das entlastet Führungskräfte, weil Teams motivierter, strukturierter und erfolgreicher arbeiten.

Impulse für Führungskräfte und Vertriebsteams

Als gefragter Redner auf Kongressen, Roadshows und Firmenmeetings begeistert er seine Zuhörer mit Vorträgen zu Vertriebsthemen, besonders an der Schnittstelle zwischen digitaler und analoger Welt. Sein Ziel: Vertriebsorganisationen so auszurichten, dass digitale Leads nicht versanden, sondern konsequent zu Terminen, Abschlüssen und profitablen Kundenbeziehungen werden.

Ergebnis: Sie erhalten ein Training, das nicht nur Wissen vermittelt, sondern Verhalten verändert, Motivation steigert und zu nachhaltigem Wachstum beiträgt – auf individueller, Team- und Unternehmensebene.

■ Investitionsplanung

Ihre finanzielle Investitionen

Ihre Investition Für den ersten Teilnehmer: zehn Monate hintereinander 540,- Euro, beginnend am 15. Januar 2026. Rechnungsstellung, jeweils am 15. des Monats, Zahlung bis zum Monatsende. Der Gesamtpreis in dieser Ausbildung beträgt 5.400 € für den ersten Teilnehmer. Alle Preise zzgl. Mehrwertsteuer.

Mehrfachbucher-Rabatt: wenn Sie mehrere Teilnehmer anmelden, die auf einer Rechnung abgerechnet werden, erhalten Sie 20 % Rabatt, der mit dem Frühbucher-Rabatt kombiniert werden kann:

Frühbucher-Rabatt: Bei Buchung bis zum **15.11.2025** erhalten Sie einen Frühbucher-Rabatt von 10 %. Die Teilnahmegebühr reduziert sich dadurch auf $10 \times 486 = 4.860,-$ Euro.

Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Reservieren Sie gleich zu Beginn einen oder mehrere Plätze für Ihr Team.

Im Preis enthaltene Leistungen

- Durchführung der Ausbildung in Kombination aus Präsenztagen, Online-Trainings und Einzelcoaching
- Ausführliche Teilnehmerunterlagen für das gesamte Trainingsprogramm
- Limbischer Persönlichkeitstest mit ausführlicher Auswertung (ca. 30 Seiten)
- Hilfsmittel für die typgerechte Argumentation
- Auf Wunsch ein Zertifikat für die erfolgreiche Teilnahme an dem Ausbildung zum Trainingsprogramm

Anmeldung: Verwenden Sie bitte das Anmeldeformular auf der letzten Seite, das Sie uns bitte per E-Mail (eingescannt), Fax oder per Post schicken. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Die erste Rechnung ist am 20.01.2026 fällig.

Haben Sie Fragen?

Diese PDF Broschüre kann nicht reden und keine Fragen beantworten. Deshalb freuen wir uns über Ihren Anruf oder eine E-Mail. Wenn Sie Fragen haben oder weiterführende Informationen benötigen, informieren wir sie gerne:

Telefon: +49 6151 80036060

E-Mail: info@akquise-experten.de

Trainer: Eckart Krüger

Co-Trainerin: Corinna Diehl



www.Akquise-Experten.de

■ Details zur Anmeldung

Online-Trainings

Am 20. Januar 2026 starten wir mit dem ersten Online-Training. Es beginnt um 18:00 Uhr und endet um 20:00 Uhr. Alle Online-Trainings finden dienstags von 18:00 bis 20:00 Uhr statt. Dieser Zeitrahmen hat sich bewährt, da er außerhalb der üblichen Arbeitszeit liegt und dadurch keine vertriebsrelevante Zeit verloren geht. Das letzte Online-Training findet am Dienstag, den 24.11.2026 von 18:00 bis 20:00 Uhr statt.

Präsenz-Trainingstage

Die Präsenztrainings finden in Darmstadt nahe dem Hauptbahnhof statt. Den genauen Ort geben wir Ihnen rechtzeitig bekannt. Dank der guten ICE-Anbindung und zahlreicher Hotels in verschiedenen Preisklassen können Teilnehmende bequem anreisen und bei Bedarf die Nacht vor dem Training in Darmstadt verbringen, um ausgeruht ins Training zu starten.

Die Präsenztrainings beginnen um 9:30 Uhr und enden um 18:30 Uhr. Alle Teilnehmenden erhalten umfassende Trainingsunterlagen. Die Tagungspauschale des Hotels zahlen die Teilnehmenden direkt an der Rezeption. Sie ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

Zu Ihrer Sicherheit: Kündigung

Sie können die Ausbildung mit einer Frist von 14 Tagen zum Monatsende schriftlich kündigen. In den ersten drei Monaten ist eine Kündigung ausgeschlossen. Diese Zeit umfasst:

- sechs Online-Trainings
- den ersten Präsenztag
- ausführliche Trainingsunterlagen und erstellte Leitfäden
- einen limbischen Persönlichkeitstest mit detaillierter Auswertung (ca. 30 Seiten als PDF zum Sofort-Download)
- Ein 90-minütiges Einzelcoaching mit Eckart Krüger am Telefon oder als Zoom-Meeting

Allgemeine Bedingungen

Sagt der Veranstalter die gesamte Ausbildung ab, wird die Teilnahmegebühr vollständig zurückerstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen. Bei einer Absage durch Teilnehmende bis spätestens drei Wochen vor dem ersten Online-Training erstatten wir bereits gezahlte Beträge. Alternativ kann ein Ersatzteilnehmender gestellt werden. Sollten Termine – ausgenommen bei höherer Gewalt – wegen Verhinderung des Trainers ausfallen, legen wir Ersatztermine fest. Programmänderungen behalten wir uns vor.

Frühbucher- und Mehrfachbucher-Rabatte

Unsere Preise sind so kalkuliert, dass sich die Ausbildung in der Regel bereits mit einem zusätzlich gewonnen Abschluss rentiert. Nutzen Sie auch unsere Frühbucher- und Mehrfachbucher-Rabatte.

Service, Kontakt und Veranstalter

Ob Sie sich anmelden möchten oder Fragen haben – wir sind für Sie da. Vor, während und nach der Ausbildung stehen wir Ihnen mit Informationen und persönlicher Beratung zur Seite.

Veranstalter: AED Akquise-Experten.de GmbH | Geschäftsführerin: Corinna Diehl

Pallaswiesenstr. 182 | 64293 Darmstadt | HRB AG Darmstadt 93918

E-Mail: info@akquise-experten.de

Telefon: +49 6151 80036060

Anmeldung zur Akquise-Experten-Ausbildung

Teilnehmer-Name 1:	
Teilnehmer-Name 2:	
Teilnehmer-Name 3:	
Telefon:	
E-Mail:	
Rechnungs-Empfänger:	
Rechnungs-Adresse:	

Veranstalter und Vertragspartner: AED Akquise-Experten.de GmbH | Pallaswiesenstr. 182 | 64293 Darmstadt
T +49 6151 800 36 060 | Geschäftsführerin: Corinna Diehl | HRB Darmstadt 93918 | E-Mail info@akquise-experten.de
Bitte diese Anmeldung ausfüllen und per E-Mail an info@akquise-experten.de senden oder Fax +49 6151 8003619.
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung.

Die Ausbildung umfasst:

- ✓ 20 Online-Trainingseinheiten zu je 120 Minuten mit Zoom
- ✓ Zwei Präsenztrainingstage in Darmstadt (je 09:30–18:30 Uhr) am 07.02.2026 und am 19.09.2026, der genaue Ort in Darmstadt wird rechtzeitig bekanntgegeben
- ✓ Pro Teilnehmer/in ein limbischer Persönlichkeitstest mit ausführlicher Auswertung
- ✓ 3 Telefoncoachings zu je 90 Minuten mit Eckart Krüger
- ✓ Ausbildungsunterlagen als PDF

Beginn und Ende der Ausbildung: Start am 20.01.2026 – 18 Uhr, Ende 24.11.2026 – 18-20 Uhr (Online-Trainings)

Teilnahmegebühr: Grundpreis 540,- Euro pro Monat zzgl. MwSt, gesamt 5.400,- Euro zzgl. MwSt.

Frühbucherrabatt: 10 % bei Buchung bis 15.12.2025 (**486,- Euro/Monat** x 10 = 4.860,- zzgl. USt.)

Sonderkonditionen bei Mehrfachanmeldungen durch ein Unternehmen: Meldet ein Unternehmen mehrere Personen zur gleichen Ausbildung an, so beträgt der Mehrfachbucher-Rabatt ab der zweiten Person 20 %.

Bei frühzeitiger Buchung (incl. Frühbucher-Rabatt sind das 388,- Euro/Monat x 10 = 3.880,-)

Zahlungsmodalitäten: Die erste Rechnung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung, sie ist fällig am 20.01.26.

Es folgen 9 weitere monatliche Rechnungen jeweils am 1. des Monats, die am 20 des Monats fällig sind.

Kündigung: Die Kündigung in den ersten 3 Monaten ist ausgeschlossen, danach 14 Tage zum Monatsende. Die ersten drei Monate beinhalten den ersten Präsenztrainingstag in Darmstadt, 6 Online-Trainingseinheiten und 3 Telefoncoachings zu 90 Minuten. Keine Rückerstattung bei Nichtteilnahme. Vertretung nach Absprache möglich. Haftung nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Keine Haftung für mittelbare Schäden.

Datenschutz: Personenbezogene Daten werden ausschließlich zur Vertragsdurchführung verarbeitet.

Unwirksame Klauseln werden durch wirksame, sinngemäße ersetzt. Erfüllungsort: Sitz des Veranstalters.

Termine für Präsenztrainings: 07.02.2026 und am 19.09.2026 in Darmstadt.

Online-Trainingseinheiten jeweils Dienstag von 18:00 bis 20:00 Uhr am 20.01.2026 + 27.01. + 24.02. + 10.03. + 24.03. + 14.04. + 28.04. + 05.05. + 19.05. + 02.06. + 16.06. + 30.06. + 14.07. + 11.08 + 08.09 + 29.09 + 13.10. + 27.10. + 10.11. + 24.11.2026

Einzelcoaching: Termine nach Absprache.

Hiermit melde ich mich/uns verbindlich zur Akquise-Experten-Ausbildung an. Die Details zur Anmeldung mit den Allgemeinen Bedingungen auf der vorherigen Seite habe ich zur Kenntnis genommen.

Datum, Unterschrift: