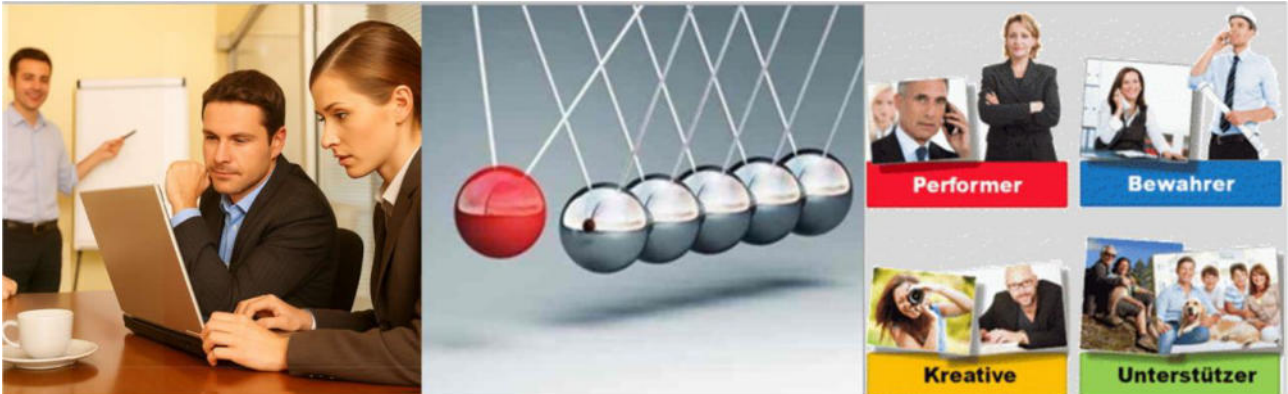




Mehr Umsatz, Sicherheit, Effizienz und Gewinn im Vertrieb

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

Das vollständige Ausbildungsprogramm können Sie downloaden auf der Seite
www.akquise-experten.de/ausbildung/

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

■ 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.