



Mehr Kompetenz und Motivation, mehr Umsatz und Gewinn

Der **rote** Faden zum Kunden

# Akquise-Experten Ausbildung

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



[www.Akquise-Experten.de](http://www.Akquise-Experten.de)

## ■ Ausbildung zu Akquise-Experten

<b>1. Vertriebserfolg durch digitale + klassische Kompetenzen + KI</b> .....	3
Telefonische Fähigkeiten   Persönliche Gespräche   Angebotskompetenz   KI-Integration	
<b>2. Die Zukunft des Vertriebs: Warum hybride Strategien und ein guter <b>roter Faden</b></b> .....	4
entscheidend sind	
<b>3. Was bringt diese Ausbildung?</b>	
Für das Unternehmen? Für Die Vertriebsleitung? Für die Mitarbeitenden im Vertriebs- Außendienst und Innendienst? Warum ein 12-Monats-Programm?	
<b>4. Das Programm: Was können Sie von dieser Ausbildung erwarten?</b> .....	6
Messbare Nutzen für Ihr Unternehmen, Außendienst, Innendienst, Vertriebsleitung	
<b>5. Wie fließen Ihre Ziele in dieses Ausbildungsprogramm ein?</b> .....	7
Ihre Vertriebsziele werden eingebunden und während der Ausbildung kontrolliert	
<b>6. Wie profitieren die Mitarbeitenden im Vertrieb?</b> .....	8
Persönliche Entwicklung   Praktische Fähigkeiten   Messbare Vorteile   Begleitung	
<b>7. Wie ist das Ausbildungsprogramm aufgebaut?</b> .....	9
Voraussetzungen, Module, Präsenztraining   Unterstützung der Führungskräfte	
<b>8. Trainer und Coaches</b> .....	11
<b>9. Kontakt, weitere Informationen und Anmelde-Unterlagen</b> .....	12
<b>10. Welche Talente bringen nachhaltige Vertriebserfolge?</b> .....	12
Der limbische Mitarbeiter-Avatar hilft wissenschaftlich fundiert bei der Auswahl	

AED Akquise-Experten.de GmbH

Geschäftsführerin: Corinna Diehl

Trainer und Coach: Eckart Krüger

E-Mail: [info@akquise-experten.de](mailto:info@akquise-experten.de)

Telefon: +49 6151 80036060

Den Link für das vollständige **Ausbildungsprogramm** (12-seitiges PDF) erhalten Sie sofort, wenn Sie sich auf dieser Seite eintragen:

[www.akquise-experten.de/ausbildung/](http://www.akquise-experten.de/ausbildung/)

## ■ Vertriebs Erfolg durch Kombination von digitalen und klassischen Kompetenzen und KI



Wir bieten Ihnen eine ganzheitliche Ausbildung mit dem **roten Faden**: KI ergänzt Telefon- und Präsenzfähigkeiten, integriert Präsentationen und E-Mails. Diese Ausbildung vereint digitale und analoge Kommunikationswege und nutzt Künstliche Intelligenz, um Effizienz und Wirkung zu steigern.

### Telefonische Fähigkeiten

**Kaltakquise**: Potenzielle Kunden gezielt ansprechen, Leads effektiv qualifizieren und Termine professionell vereinbaren.

**Am Telefon überzeugen**: Vertrauen schnell aufbauen, Nutzenargumente klar kommunizieren, Einwände souverän behandeln und strategisch verhandeln.

### Persönliche Gespräche

Vorbereitung durch KI-gestützte Kundenanalysen, präzise **Bedürfnisermittlung**. Teilnehmende lernen, Gespräche klar zu strukturieren, mit **emotionaler Intelligenz** zu führen, Lösungen **wirkungsvoll zu präsentieren**, Einwände professionell behandeln und **Abschlüsse** sicher zu erzielen. Langfristige Beziehungen aufbauen, **Vertrauen** durch Authentizität schaffen und Kunden strategisch betreuen.

### Angebotskompetenz

Individuelle Angebote mit **maßgeschneiderten Lösungen** entwickeln, **Preise** wertorientiert gestalten und **Kundennutzen** überzeugend kommunizieren. **Erfolgreich nachfassen**: Angebote gezielt nachbearbeiten, Abschlüsse sichern und Kunden langfristig binden.

### Digitalisierung und KI-Integration

CRM-gestützte Analysen und Gesprächs-Vorbereitung durch KI-Tools. Automatisierung optimiert Prozesse, standardisiert Kommunikation und **spart Zeit** durch digitale Werkzeuge.

### Praktische Vorteile

**Mehr Effizienz**: KI verbessert Prozesse, schafft Freiraum für hochwertige Kundenkontakte und übernimmt Routineaufgaben. **Höhere Qualität**: Kompetenzen werden konsistent umgesetzt, Entscheidungen datenbasiert getroffen und Kundenbeziehungen nachhaltig gepflegt und weiterentwickelt.

### Fazit

Diese Kombination klassischer Vertriebskompetenzen mit KI-Integration schafft eine moderne, effiziente und nachhaltige Vertriebsstrategie. Teilnehmer entwickeln nicht nur ihre Fähigkeiten weiter, sondern lernen, diese durch KI gezielt zu stärken und zu optimieren.