



*360° Empowerment - damit es rund läuft im Vertrieb*

1

## **Kreativität und Intuition mit Originalität Kunden überraschen und begeistern**

Können Sie kreativ sein? Mal neue Wege gehen? Überraschende Lösungen finden? Kreativität fesselt, weil sie anders vorgeht als „normal“. Das fällt auf – auch Ihren Kunden. Wer in der Lage ist, sich selbst und seine Rolle immer mal wieder neu zu schöpfen, sich neu zu definieren, der kommt raus aus der Routine und erschließt sich so neue Handlungsspielräume. Wem es gelingt, seinen spontanen Eingebungen zu vertrauen und auch mal bewusst zu folgen, der erschließt sich einen neuen Aspekt seiner Persönlichkeit. Das Seminar vermittelt Basiswissen zu Kreativität und Intuition und zeigt Wege auf, wie Sie dieses innere Potenzial auch im Verkaufsgeschäft nutzen können, für mehr Individualität und Freude.

2

## **Motivation und Energiemanagement frische Energie aktivieren, um sich selbst und andere zu bewegen**

Wie motiviere ich mich selbst und meine Mitarbeiter, Akquisition zu betreiben und auch nach der 10. Absage mit dem gleichen Elan wie am Anfang auf potenzielle Kunden zuzugehen? Sich selbst und andere zu motivieren ist eine wesentliche Voraussetzung, um kontinuierliche Leistung auf hohem Niveau erbringen zu können – gerade in der Akquisition. In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer, wie sie Selbst- und Fremdmotivation bewusst initiieren können, was Motivation mit Energie zu tun hat, und wie Sie mit einem planvollen Energiemanagement und Regenerationstechniken die eigene Energie und die Ihrer Mitarbeiter langfristig effizient einsetzen können.

3

## **Management und Organisation gelassen den Überblick behalten und souverän entscheiden**

Sich selbst zu organisieren bedeutet, das, was ich brauche, um in der Akquise erfolgreich zu sein, jederzeit griffbereit zu haben. Neukundengewinnung ist so betrachtet kein Zufall, sondern das Ergebnis eines organisierten und disziplinierten Vorgehens. In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer: wie sie sich jederzeit eine Übersicht verschaffen können; wie sie Ihre Aufgaben und Arbeitsprozesse effizient organisieren und strategisch priorisieren; worauf Sie bei der Selbst- und bei der Fremdorganisation achten sollten und was das alles mit Selbstführung zu tun hat.

4

## **Systemdenken, Gedankenführung und Gedankenführungsmuster Systematisch vorgehen und effizient Ziele erreichen**

Vertrieb braucht System. Wer systematische Vorgehensweisen in seinem Vertriebsprozess installieren will, braucht Systemdenken und eine konsequente Gedankenführung. Wenn Sie in Ihrem Unternehmen Vertriebsstrukturen und Prozessabläufe aufbauen, restrukturieren oder neu beleben wollen, vermittelt Ihnen dieses Seminar die dafür notwendigen Kompetenzen. Die Teilnehmer lernen das Systemdenken als Grundvoraussetzung kennen, um Prozesse, Kreisläufe, Wechselwirkungen zu erkennen, zu definieren und erfolgreich im Unternehmenskontext anzuwenden.

5

## **Psychologische Gesprächsführung den Kunden so führen, dass er Ihnen gerne folgt**

Psychologisch kommunizieren heißt wirkungsvoll kommunizieren. Psychologisch zuhören bedeutet, zu wissen, was der andere braucht. Psychologisch antworten bedeutet, den anderen da abzuholen, wo er wirklich ist. Das Seminar vermittelt elementare Grundlagen der psychologischen Gesprächsführung, verdeutlicht wesentliche psychologische Aspekte, die Einfluss auf den Verkaufserfolg haben und stellt effektive Vorgehensweisen zur Verfügung. Die Teilnehmer erfahren und üben, wie sie eine souveräne Gesprächsführung gestalten, die den Gesprächspartner dazu motiviert, ihnen zu folgen.

## **6 Wertebewusstsein, Wertekommunikation, Werteverhandlung den Mehrwert anbieten, auf den Ihr Kunde wert legt**

Kunden kaufen lieber bei Verkäufern, denen sie vertrauen. Ehrlichkeit, Glaubwürdigkeit und Authentizität sind Werte, die im Verkauf eine wesentliche Rolle spielen. Doch wie vermittele ich diese im Verkaufsgespräch? Das Seminar sensibilisiert die Teilnehmer für das Thema „Werte im Vertrieb“, betrachtet die Auswirkungen unterschiedlicher Wertesysteme im Verkaufsprozess und stellt Techniken zur „Wertevermittlung“ an den Kunden zur Verfügung. Ziel des Seminars ist es, das eigene Produkt, die eigene Dienstleistung als Wert und den Vertrieb als eine „Werteverhandlung“ zu verstehen und diese kompetent führen zu können.

## **7 Emotionale Kompetenz und Differenziale Gedankenführung mit sicherem Gespür den Kunden erfassen und erreichen**

Wer seinen Gesprächspartner im Gefühl erreicht, der ist bei ihm angekommen. Wer sich emotional angesprochen fühlt, der ist auch bereit sich auszutauschen. Emotionen sind wesentlich für den Erfolg in der Akquise. Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar, wie entscheidend diese im Akquisekontakt wirken; wie wichtig es ist, den anderen differenziert da wahrzunehmen, wo er ist und wie man den ganzen Verkaufsprozess emotional kompetent gestalten kann. Das Ergebnis? Glückliche Kunden und zufriedene Verkäufer!

## **8 Rhetorik, Stimme und Ausdruck mit Persönlichkeit und Charme präsent sein und authentisch wirken**

Wie wirken Sie auf Ihre Gesprächspartner? Können Sie selbstbewusst auftreten und überzeugend argumentieren oder bringen Sie kritische Fragen leicht aus der Fassung? Über Ihre Stimme und Ihren Ausdruck vermitteln Sie Kompetenz oder Unsicherheit. Beides kommt beim Gesprächspartner an und wirkt meistens unbewusst. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie Sie sich und damit Ihr Produkt gekonnt in Szene setzen; wie Sie rhetorische Mittel wirkungsvoll bei der Kundengewinnung einsetzen können und wie Sie allein über Ihre Stimme positiv wirken.

## **9 Verhandlungsstrategie und Verhandlungstaktik voraus denken, flexibel agieren, den Kunden gewinnen**

Verstand und Gefühl sind die Basis jeder erfolgreichen Verhandlungsstrategie. Wie Sie Verhandlungen strategisch fundiert und taktisch klug vorbereiten, fair durchführen und diszipliniert nachbearbeiten können, zeigt Ihnen dieses Seminar. In unterschiedlichen Szenarien werden die Auswirkungen verschiedener „Schachzüge“ auf die internen und externen Kaufbedingungen veranschaulicht. Dabei ist der Verkäufer genauso Teil des Spiels, wie der Käufer. Das Seminar vermittelt die Regeln, die Sie einhalten sollten und die Mittel, die Sie einsetzen können, um Ihre Ziele so zu erreichen, dass beide Seiten ihre Interessen gewahrt und befriedigt wissen - als solide Ausgangsbasis für weitere Verhandlungen und Geschäfte in der Zukunft.

## **0 Sprache und Text Texte, die für Sie sprechen, verbinden Sie mit Ihren Kunden**

Was macht Texte für potenzielle Kunden ansprechend? Wie beschreiben Sie sich selbst, Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung kurz und prägnant? Wie knüpfen Sie mit einer freundlichen E-Mail an ein erfolgreiches Verkaufsgespräch an? Erfolgreiche Kundengewinnung braucht auch Schreibkompetenz. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern den treffsicheren Umgang mit Sprache in Textform. Neben Grundwissen zu geeigneter Wortwahl, Satzbau und Textaufbau, werden auch kulturell-sprachliche und emotionale Aspekte beleuchtet. Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern zu vermitteln, wie Sie den Kunden auch dann erreichen können, wenn Sie ihn nicht persönlich sprechen können.

# Jetzt informieren, anmelden und mit innovativen Tools schnell und einfach neue Kunden gewinnen

## Der Seminarzyklus

- behandelt umfassend die wesentlichsten Aspekte zu einem Thema
- verbindet Einzelseminare für die Teilnehmer zu einer 360° Kompetenz
- wird zyklisch wiederkehrend angeboten

## Ihr Vorteil

- Sie können einsteigen, wann und wo Sie wollen
- Sie können einzelne Seminare buchen oder auch einen ganzen Zyklus
- Sie kombinieren individuell Ihre Wunschseminare

Bei der Seminaerauswahl und Buchung beraten wir Sie gerne.

## Mehrbucherermäßigung nutzen\*

- Bei Anmeldung für **1 Seminar** Preis pro Seminar: **270,00 Euro** zzgl. MwSt
- Bei Anmeldung für **2 bis 5 Seminare** Preis pro Seminar: **230,00 Euro** zzgl. MwSt
- Bei Anmeldung für **6 bis 10 Seminare** Preis pro Seminar: **190,00 Euro** zzgl. MwSt

## Gruppenermäßigung nutzen\*

- Bei Anmeldung ab **5 Personen** erhalten Sie einen Preisnachlass von **10%**
- Bei Anmeldung ab **10 Personen** erhalten Sie einen Preisnachlass von **20%**

## Unternehmenstarif nutzen

Sie wollen den Zyklus in Ihrer Firma durchführen und wünschen eine unternehmensspezifische Themenanpassung? Sprechen Sie uns an, wir erstellen Ihnen gerne ein passendes Angebot.

## Ablauf

Die Seminare finden jeweils von 15:00 bis 20:00 Uhr in Hannover statt. Es gibt eine Pause mit einem kleinen Imbiss in der Mitte. Im Anschluss steht der Referent ca. 1 h für individuelle Fragen zur Verfügung.

## Kontakt

### AKE Akademie der Energologie

Waldweg 13  
30900 Wedemark

Fon: +49 (0)5072 77268 97

Fax: +49 (0)5072 77001 86

E-Mail: [ake@energologie.de](mailto:ake@energologie.de)

[www.ake.energologie.de](http://www.ake.energologie.de)

\* gültig nur bei Sammelbuchung

## Mehr Informationen ...

zu den einzelnen Seminaren des Vertriebszyklus und den jeweiligen Referenten entnehmen Sie bitte unseren Seminaurausschreibungen. Einfach gewünschte Seminarnummer ankreuzen, Ihre Adresse bzw. E-Mail eintragen, Seite ausdrucken, unterschreiben und per Fax an uns senden.



### Sie suchen Weiterbildung zu anderen Themen?

Wir bieten regelmäßig Seminarzyklen zu unterschiedlichen Themen an, die wir im Austausch mit unseren Kooperationspartnern aus der Wirtschaft- und Unternehmensberatung als elementar wichtig feststellen. Gerne informieren wir Sie regelmäßig. Zutreffendes bitte ankreuzen:

- Bitte informieren Sie mich laufend über die nächsten Themenzyklen
- Bitte informieren Sie mich nur zu den folgenden Themen: \_\_\_\_\_

### Sie wollen unterschiedliche Themen angehen?

Sprechen Sie uns an. Gerne nehmen wir Ihren Bedarf in einem unverbindlichen Orientierungsgespräch auf. Wir erfassen, strukturieren und priorisieren gemeinsam Ihre Themen und erstellen für Sie einen individuellen Seminarzyklus für Ihr Unternehmen, Ihre Abteilung, Ihr Team.

- Bitte rufen Sie mich an unter Telefon \_\_\_\_\_ und vereinbaren Sie mit mir einen Termin für ein Orientierungsgespräch.

### Sie wollen uns persönlich kennenlernen?

Gerne stellen wir Ihnen in einer Kurzpräsentation / einem Kurzvortrag die innovativen Inhalte, Ihren Nutzen und unsere Dozenten vor. Außerdem führen wir in regelmäßigen Abständen AKE Themenabende (Netzwerkveranstaltung zu einem ausgesuchten Thema mit unterschiedlichen Referenten) und Informationsveranstaltungen (in denen wir einzelne Produkte und Dienstleistungen ausführlich vorstellen) durch. Sie sind herzlich eingeladen

- Bitte laden Sie mich zum nächsten Themenabend ein.
- Bitte laden Sie mich zum nächsten Informationsabend ein.
- Bitte vereinbaren Sie mit mir einen Termin für ein Kennenlernen / eine Präsentation.

---

Firma

Name, Vorname

---

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

---

Telefon

E-Mail

---

Datum, Ort

Unterschrift



## Anmeldung Hiermit melde ich die folgenden Personen für die jeweils angekreuzten Seminare an

### Teilnehmer:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

Name, Vorname

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

Name, Vorname

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

Name, Vorname

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

Name, Vorname

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

Name, Vorname

Mit Ihrer Unterschrift wird diese Anmeldung rechtsverbindlich. Die Seminargebühr ist im Voraus, nach Erhalt der Rechnung, zu begleichen. Sollte ein Teilnehmer von der Anmeldung zurücktreten wollen, so ist dies schriftlich der AKE mitzuteilen. Bis 7 Tage vor Veranstaltungstermin ist ein Rücktritt bei Zahlung einer Bearbeitungsgebühr von 20,00 Euro ohne weitere Stornokosten möglich. Sollte ein Teilnehmer danach absagen oder ohne Absage nicht zum Seminar erscheinen, so ist die Seminargebühr in vollem Umfang zur Zahlung fällig. Sie können gerne einen Ersatzteilnehmer stellen. Dieser ist der AKE namentlich vor Seminarbeginn schriftlich mitzuteilen.

Firma

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Datum, Ort

Unterschrift

**1** Kreativität und Intuition  
28.10.2011, Hannover

**2** Motivation und Energiemanagement  
10.11.2011, Hannover

**3** Management und Organisation  
24.11.2011, Hannover

**4** Systemdenken und Gedankenführung  
08.12.2011, Hannover

**5** Psychologische Gesprächsführung  
05.01.2012, Hannover

**6** Wertebewusstsein, Wertekommunikation, Werteverhandlung  
19.01.2012, Hannover

**7** Emotionale Kompetenz und Differenziale Gedankenführung  
02.09.2011, Hannover

**8** Rhetorik, Stimme und Ausdruck  
16.09.2011, Hannover

**9** Verhandlungsstrategie, Verhandlungstaktik  
30.09.2011, Hannover

**0** Sprache und Text  
14.10.2011 Hannover