

**KOMPASS SEMINAR für Solo-Selbständige / Berater mit maximal 1 Vollzeitmitarbeiter:**

## **Vertriebs-Knowhow für Nicht-Vertriebler**

Thema: "Mit Souveränität, Softskills und KI-Unterstützung erfolgreich verkaufen"

---

### **Inhalt:**

Dieses Seminar richtet sich an Fachkräfte, Selbständige und Kundenservice-Mitarbeiter, die sich im Bereich Vertrieb weiterentwickeln möchten. Sie lernen:

- Vertrieb verstehen: Kundenbedarfe erkennen und wirkungsvoll kommunizieren.
- Souverän und authentisch verkaufen: Ohne Druck und „Tschakka“-Mentalität.
- Einsatz von KI-Tools: Unterstützung bei Kundenakquise, Verkaufsargumentation und Kommunikation.
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen: Vertrauen, Mehrwert und Kundenzufriedenheit schaffen.
- Praxisorientierte Übungen: Erproben Sie Ihre neuen Fähigkeiten direkt im Seminar.

Nach diesem Seminar können Sie souverän verkaufen, Kundenbeziehungen nachhaltig gestalten und dabei moderne Technologien einsetzen, um den Verkaufsprozess zu erleichtern.

### **Ihr einzigartiger Nutzen:**

In diesem Seminar verbinden Sie praxisorientierte Vertriebstechniken mit modernen KI-Tools und lernen, wie Sie authentisch und souverän verkaufen – ganz ohne Druck oder aufgesetzte Verkaufstricks.

### **Warum dieses Seminar einzigartig ist?**

- **Vertriebs-Knowhow ohne Verkaufstricks:** Sie entwickeln ein tiefes Verständnis für Vertrieb, ohne in die „Tschakka“-Mentalität zu verfallen. Sie lernen, auf Augenhöhe mit Ihren Kunden zu kommunizieren und deren Bedürfnisse gezielt zu erkennen und zu adressieren.
- **Souveränität und Authentizität:** Mit Softskills und dem richtigen Mindset verkaufen Sie erfolgreich, ohne den typischen Verkaufsdruck – ganz nach Ihrem authentischen Stil.
- **KI als praktischer Assistent:** Sie setzen KI-Tools gezielt ein, um den Verkaufsprozess zu optimieren, von der Kundenakquise bis hin zur Kommunikation und Verkaufsargumentation. So sparen Sie Zeit und agieren effizienter.
- **Langfristige Kundenbeziehungen:** Sie lernen, wie Sie Vertrauen aufbauen und durch Mehrwert und exzellenten Service Kundenbindung aufbauen. Der Fokus liegt auf nachhaltigem Erfolg, nicht auf kurzfristigen Abschlüssen.
- **Direkte Praxis:** Sie können Ihre neuen Fähigkeiten sofort im Seminar anwenden und erproben, sodass Sie nach dem Seminar direkt in die Umsetzung gehen können.

**Ergebnis:** Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, souverän und authentisch zu verkaufen, Ihre Kunden langfristig zu begeistern und die Verkaufsprozesse mit Hilfe von modernen KI-Tools deutlich zu vereinfachen und zu optimieren.

**Werden Sie zu einem souveränen Verkäufer, der mit modernen Mitteln und einer authentischen Haltung langfristigen Erfolg erzielt!**

---

Dauer:

3 Tage à 8 Stunden

Methoden:

Live-Training, interaktive Übungen, Rollenspiele, Gruppenarbeiten und Feedbackrunden

Anzahl Teilnehmer:

Mindestens 2, maximal 10

Ihre Investition:

5.000 € – abzgl. KOMPASS-Förderung: -4.500 € – Selbstkosten: 500 €

Anbieter:

Nicole Rauscher

DEKRA-Zertifikat | Träger AZAV

Hauptstraße 54, 88138 Sigmarszell

Tel.: +49 8389 929588

E-Mail: [info@nicole-rauscher.de](mailto:info@nicole-rauscher.de)

USt-ID: DE 187 856 635

Durchführender Trainer/Coach/Berater:

Clemens Richard Adam

Kihnstraße 13, 63739 Aschaffenburg

Tel.: 0152 54032049

E-Mail: [adam@clemens-adam.de](mailto:adam@clemens-adam.de)

Aktuelle Termine:

Finden Sie auf: <https://www.clemens-adam.com/kompass-foerderung/>

---

**Seminartage und Inhalte:**

**Tag 1: Grundlagen des Vertriebs**

- 08:00 Uhr: Einführung in das Seminar und Zielsetzung
- 08:30 Uhr: Was bedeutet Vertrieb? Perspektivenwechsel und Grundlagen verstehen
- 10:30 Uhr: Pause
- 11:00 Uhr: Kundenbedarfe erkennen: Analyse und Fragetechniken
- 13:00 Uhr: Mittagspause
- 14:00 Uhr: Authentisches Verkaufen: Souverän kommunizieren ohne Druck
- 15:30 Uhr: Pause

- 16:00 Uhr: Praxisübung: Rollenspiele zur Bedarfsanalyse
  - 17:00 Uhr: Abschluss und Reflexion
- 

### **Tag 2: Softskills und Kundenkommunikation**

- 08:00 Uhr: Rückblick auf Tag 1
  - 08:30 Uhr: Empathie und Vertrauen: Basis für erfolgreiche Kundenbeziehungen
  - 10:30 Uhr: Pause
  - 11:00 Uhr: Gesprächsführung und Einwandbehandlung: Professionelle Kommunikationstechniken
  - 13:00 Uhr: Mittagspause
  - 14:00 Uhr: Praxis: Verkaufsgespräche üben und Feedback erhalten
  - 15:30 Uhr: Pause
  - 16:00 Uhr: Langfristige Kundenbindung: Mehrwert schaffen und Vertrauen aufbauen
  - 17:00 Uhr: Abschluss und Reflexion
- 

### **Tag 3: Einsatz von KI und digitale Unterstützung im Vertrieb**

- 08:00 Uhr: Einführung in moderne KI-Tools für den Vertrieb
  - 08:30 Uhr: Automatisierung und Effizienz: Wie KI Ihre Arbeit erleichtert
  - 10:30 Uhr: Pause
  - 11:00 Uhr: Praxis: Erstellung von Verkaufstexten und -argumenten mit KI-Tools
  - 13:00 Uhr: Mittagspause
  - 14:00 Uhr: Kombination aus Softskills und Technologie: Menschliche Empathie und KI-Effizienz
  - 15:30 Uhr: Pause
  - 16:00 Uhr: Abschlussworkshop: Entwicklung einer individuellen Vertriebsstrategie
  - 17:00 Uhr: Zertifikatsübergabe und Verabschiedung
- 

### **Ablauf – So erhalten Sie Ihre Förderung:**

1. Unverbindliches Erstgespräch: Kontaktieren Sie Clemens Adam oder Nicole Rauscher, um zu prüfen, ob die Förderung für Sie geeignet ist.
2. Erstberatung und Antragstellung: Durchführung der Erstberatung bei einer zuständigen Stelle.

3. Übergabe des Qualifizierungsschecks: Erhalt des Schecks zur Finanzierung Ihrer Weiterbildung.
4. Rechnungsstellung: Investition von 5.000 € (abzüglich Förderung nur 500 € Selbstkostenanteil).
5. Seminarstart: Teilnahme an Ihrer Weiterbildung.
6. Zertifikat und Teilnahmebestätigung: Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein Zertifikat.
7. Abrechnung und Erstattung: Über das Portal Z.E.U.S. erfolgt die Abwicklung und Erstattung der Förderung.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz und gewinnen Sie neue Vertriebsfähigkeiten mit moderner Unterstützung!