

## **KOMPASS SEMINAR für Solo-Selbständige / Dienstleister mit maximal 1 Vollzeitmitarbeiter**

### **Zukunft sichern – Kundengespräche führen, Kunden begeistern, KI nutzen**

In einer zunehmend digitalen Welt sind klare Kundenkommunikation, überzeugende Gesprächsführung und der smarte Einsatz von KI entscheidend für nachhaltigen Erfolg. Dieses Seminar richtet sich an Solo-Selbständige, die ihre Kundengespräche professionalisieren, ihren Wert besser kommunizieren und gleichzeitig neue Technologien gewinnbringend einsetzen möchten.

---

#### **Inhalte:**

- Wie Sie Ihre Kundenkommunikation gezielt verbessern und Missverständnisse vermeiden
  - Professionelle Gesprächsführung: So überzeugen Sie in Kundengesprächen
  - Produkte und Dienstleistungen besser präsentieren und verkaufen – praxisnah an Ihren eigenen Angeboten gearbeitet
  - Preisverhandlung souverän meistern: „Der Preis ist heiß – doch wie bin ich den Preis wert?“
  - Schwierige Situationen meistern: Umgang mit Beschwerden und Einwänden
  - Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) zur Entlastung – insbesondere in Social Media, E-Mail-Texten und optimierter Kundenansprache
  - Veränderungen annehmen: Wie Sie sich selbst besser auf Wandel einstellen und dabei fokussiert bleiben
- 

#### **Dauer:**

3 Tage à 8 Stunden

#### **Methoden:**

Impulse, Rollenspiele, praktische Übungen, KI-Anwendung, Austausch in der Gruppe

#### **Anzahl Teilnehmer:**

Mindestens 4, 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  
USt-ID: DE 187 856 635

---

## **Trainerin / Coach:**

### **PREALIZE® GmbH**

Cornelia Jeschek

Hermann-Löns-Straße 36, 95032 Hof

Tel.: 09281 / 540730

Mobil: 0171 / 5320755

E-Mail: cornelia.jeschek@prealize.de

[www.prealize.de](http://www.prealize.de)

---

## **Termine und Ablauf der Förderung:**

Aktuelle Termine und Förderbedingungen finden Sie unter:

 [www.nicole-rauscher.de/kompass-foerderung](http://www.nicole-rauscher.de/kompass-foerderung)

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

1. **Unverbindliches Erstgespräch** mit Nicole Rauscher vereinbaren (Tel. +49 8389 929588)
2. **Erstberatung und Antragstellung** bei einer autorisierten Beratungsstelle
3. **Förderscheck erhalten**
4. **Seminar buchen und teilnehmen**
5. **Teilnahmezertifikat erhalten und 90 % Förderung über Z.E.U.S.-Portal erstatten lassen**

## **Modulplan mit Zeit- und Themenstruktur**

**Montag, 15.09.2025 – 08:00 bis 15:00 Uhr (7 Stunden)**

### **Fokus: Kommunikation & Gesprächsführung**

#### **08:00 – 08:30 Uhr**

- Begrüßung, Vorstellung, Erwartungsklärung
- Ziele des Seminars & Einführung ins Thema Kundenkommunikation

#### **08:30 – 10:30 Uhr**

- Optimierung der Kundenkommunikation
  - Wirkung von Sprache, Körpersprache & Haltung
  - Vermeidung typischer Missverständnisse

#### **10:30 – 12:00 Uhr**

- Erfolgreiche Kundengespräche führen
  - Gesprächsaufbau & Struktur
  - Fragetechniken, aktives Zuhören, Vertrauensaufbau

#### **13:00 – 15:00 Uhr**

- Rollenspiele & Feedbackrunden zur Gesprächsführung
    - Praxisübungen mit echten Szenarien
    - Reflexion & kollegiale Beratung
-

**Dienstag, 16.09.2025 – 12:00 bis 19:00 Uhr (7 Stunden)**

**Fokus: Produktpräsentation & Preisverhandlung**

**12:00 – 14:30 Uhr**

- ☑ Eigene Produkte & Dienstleistungen wirkungsvoll darstellen
- Nutzenargumentation statt Merkmalaufzählung
- Praxisübung: Elevator Pitch

**14:30 – 16:30 Uhr**

- ☑ Preisverhandlungen souverän meistern
- Preisdiskussionen ohne Rechtfertigungsdruck führen
- Methoden zur Selbstwertstärkung & Kundenüberzeugung

**17:00 – 19:00 Uhr**

- ☑ Workshop: Preis- & Nutzenkommunikation im Kundengespräch
  - Praxisfeedback & individuelle Entwicklungstipps
- 

**Mittwoch, 17.09.2025 – 08:00 bis 13:00 Uhr (5 Stunden)**

**Fokus: Umgang mit Beschwerden & Veränderung**

**08:00 – 10:30 Uhr**

- ☑ Professioneller Umgang mit Beschwerden
- Deeskalation, souveränes Reagieren, Kundenbindung stärken
- Gesprächsleitfaden & Praxisübungen

**10:45 – 13:00 Uhr**

- ☑ Veränderung beginnt bei mir
  - Warum Wandel schwerfällt und wie wir ihn leichter gestalten können
  - Persönliche Haltung stärken und eigene Ressourcen aktivieren
- 

**Donnerstag, 18.09.2025 – 08:00 bis 13:00 Uhr (5 Stunden)**

**Fokus: KI sinnvoll einsetzen**

**08:00 – 09:30 Uhr**

- ☑ Einstieg in KI für Selbständige
- Was ist KI und welche Tools unterstützen im Arbeitsalltag?
- Chancen & Grenzen im Umgang mit Kund:innen

**09:30 – 11:30 Uhr**

- ☑ KI-Praxis: Kundensprache & Texte mit KI verbessern
- E-Mail-Beispiele, Angebote, Social Media
- Tools anwenden, Feedback geben

**11:30 – 13:00 Uhr**

- ☑ Transfer in den eigenen Alltag
- Aktionsplan für die Umsetzung
- Abschlussrunde & Zertifikatsvergabe