

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

Der Turbo für Dein Business mit und ohne KI

Viele Selbständige haben hervorragende Produkte und Dienstleistungen, schaffen es aber nicht, diese klar zu positionieren und überzeugend zu verkaufen. Dieses Seminar zeigt, wie Sie Ihr Business sichtbarer, kundenorientierter und erfolgreicher aufstellen – mit und ohne den Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

Inhalte:

- Einstieg: Du bist ein Verkäufer – nicht nur Anbieter
- Wie entsteht Positionierung richtig?
- Warum die Zielgruppe so entscheidend ist
- Die Wirkung bei Kunden verstärken
- Dein Angebot unwiderstehlich machen
- Mehr Umsätze durch Cross-Selling und bessere Präsentation von Waren & Dienstleistungen
- Mit Künstlicher Intelligenz (KI) Zeit sparen, Kundenfokus erhöhen und das Business leichter steuern

Dauer: 3 Tage à 9 Stunden (27 Stunden inkl. Pausen)

Durchführungstermine: Dienstag, 30.09.2025 bis Donnerstag, 02.10.2025 –
jeweils 09:00 bis 18:00 Uhr

Ort: Großraum Nürnberg

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 Sigmarzell
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

Termine und Ablauf der Förderung:

Aktuelle Termine und Förderbedingungen finden Sie unter: www.nicole-rauscher.de/kompass-foerderung

So erhalten Sie Ihre Förderung:

1. Unverbindliches Erstgespräch mit Nicole Rauscher vereinbaren (Tel. +49 8389 929588, E-Mail: info@nicole-rauscher.de).
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

Dienstag, 30.09.2025 – 09:00 bis 18:00 Uhr (9 Stunden)

Fokus: Grundlagen, Positionierung & Zielgruppe
Einstieg: Du bist ein Verkäufer – nicht nur Anbieter
Warum Du die Pflicht hast, Dein Angebot zu verkaufen und welches Mindset Du brauchst.
Kleine Hilfen, um Termine zu machen und Interessenten zu gewinnen.

Leitfragen:

- › Was musst Du neu denken, um im Verkauf und in der Kundenansprache stärker zu werden?
- › Wie bekommst Du mehr Spaß bei der Akquise von neuen Kunden?
- › Wie überzeugst Du Deine Zielgruppe besser von Deinen Leistungen?

Wie entsteht Positionierung richtig?

- Fundament eines erfolgreichen Geschäfts: das richtige Angebot.
- Wesentliche Inhalte und Module, die automatisch zu mehr Erfolg führen.

Leitfragen:

- › Wie bekommst Du ein konzentriertes Angebot und Deine TOP-Positionierung?
- › Wie kannst Du Dich in einem wettbewerbsstarken Markt besser durchsetzen?
- › Welche Besonderheiten muss Dein Angebot erfüllen, um besonders zu sein?

Warum die Zielgruppe so entscheidend ist

Allrounder vs. klare Zielgruppe – Aufwand reduzieren, mehr Kunden gewinnen.

Leitfragen:

- › Was hilft Dir, Deine Zielgruppe besser zu verstehen, um dann zu punkten?
- › Warum kauft Deine Zielgruppe zögerlich und wie schaffst Du Vertrauen?
- › Wie überzeugst Du Deine Wunschkunden von Deiner Leistung?

Die Wirkung bei Kunden verstärken

Mit großen Firmen & Persönlichkeiten ins Geschäft kommen.

Regeln und Auftreten, die zu mehr Geschäftserfolg führen.

Leitfragen:

- › Was musst Du tun, um große Firmen als Kunden zu gewinnen?
- › Welches konkrete Verhalten und Auftreten führt zu mehr Geschäftserfolg?
- › Welche Regeln musst Du kennen, um Topkunden zu erreichen?

Dein Angebot muss unwiderstehlich sein

Angebote so gestalten, dass Kunden gerne mehr bezahlen.

Mehr Aufmerksamkeit und Überzeugungskraft durch Optimierung.

Leitfragen:

- › Welche Besonderheiten in Deinem Angebot bringen mehr Erfolg?
- › Welche Sichtbarkeit und Inhalte sind notwendig und sinnvoll?
- › Wie bringst Du Interessenten dazu, für Dein Angebot mehr auszugeben?

Mittwoch, 01.10.2025 – 09:00 bis 18:00 Uhr (9 Stunden)

Fokus: Cross-Selling & überzeugende Präsentation

- Cross-Selling – die wahre Kunst des Verkaufs
- Kunden-Gespräche (Redeanlässe) klar definieren
- „Big Burger“ – der Redeanlass
- Kontakt zu den Kunden gewinnen
- Widerstände von Kunden: Was und wie tun?
- Erarbeitung des Nutzens der Produkte oder Dienstleistungen
- Im Methodenkoffer sich professionell bewegen
- Sprechen in Bildern
- Mit den richtigen Fragen zum Ziel
- Nachbereitung der Kundenansprache
- Tipps zur begeisternden Sprache

Methode:

Praxisorientierter Workshop. Mit Lerninhalten und praktischen Übungen an eigenen Beispielen.

Donnerstag, 02.10.2025 – 09:00 bis 18:00 Uhr (9 Stunden)

Fokus: Künstliche Intelligenz (KI) sinnvoll nutzen

- Grundlagen der KI-Technologie verstehen
- Funktionsweisen von ChatGPT und Bildbearbeitungsmöglichkeiten erkennen
- Werbetexte, Blogposts, Kundenanschriften, Onlinetexte erstellen
- Den Markt des eigenen Business analysieren und innovativ nutzen
- Auf den richtigen Prompt kommt es an
- Tipps zur erfolgreichen Umsetzung

Methode:

Praxisorientierter Workshop. Mit Lerninhalten und praktischen Übungen an eigenen Beispielen.