KOMPASS | QUALIFIZIERUNG FÜR SOLO-SELBSTSTÄNDIGE

Verkaufs- und Vertriebstraining

Marktpositionierung · Aktive Kundengewinnung · Produktpräsentation · Fragetechniken · Einwandbehandlung · Abschlusstechnik · CRM · Kundenbindung

LIVE-SEMINAR	GRUPPEN-EIGENARBEIT	GESAMTUMFANG
5 Tage × 5 Stunden	**5 Einheiten × 3 Stunden**	**40 Stunden**
25 Stunden	15 Stunden	

Für Solo-Selbstständige, Freiberufler und Einzelunternehmer mit maximal einem Mitarbeiter.

Erfolgreicher Vertrieb bedeutet nicht, möglichst viele Angebote zu verschicken. Entscheidend sind eine klare Positionierung, das Verständnis für den Kundenbedarf, überzeugende Nutzenargumente und eine strukturierte Begleitung bis zur Kaufentscheidung.

Diese Qualifizierung verbindet fünf angeleitete Seminartage mit fünf praxisorientierten Gruppenarbeitsphasen. Die Teilnehmer trainieren anhand ihrer eigenen Produkte und Dienstleistungen und entwickeln einen konkret umsetzbaren Akquise- und Vertriebsplan.

1. Zielgruppe und Nutzen

Das Seminar richtet sich an Unternehmer, die ihre Kundengewinnung professionalisieren, sicherer in Verkaufsgesprächen auftreten, Einwände besser bearbeiten und bestehende Kundenbeziehungen konsequent ausbauen möchten.

Nach erfolgreicher Teilnahme können die Teilnehmenden

- ihre Zielgruppen und Wettbewerbsvorteile klar benennen und kommunizieren;
- potenzielle Kunden strukturiert ansprechen und deren konkreten Bedarf erkennen;
- Leistungen verständlich präsentieren und Kundennutzen statt Merkmale vermitteln;
- moderne Fragetechniken, Einwandbehandlung und Abschlusstechniken einsetzen;
- Kaufinteresse vor Angebotserstellung qualifizieren und verbindlich nachfassen;
- CRM-Dokumentation, Kundenpflege und Empfehlungsmarketing systematisch nutzen.

2. Seminarstruktur im Überblick

Tag	Schwerpunkt	Live	Gruppe
1	Marktpositionierung und aktive Kundengewinnung	5 Std.	3 Std.
2	Produktpräsentation, Bedarf und Fragetechnik	5 Std.	3 Std.
3	Fragetechniken und Abschlusssicherheit	5 Std.	3 Std.
4	Einwandbehandlung und Verhandlungsführung	5 Std.	3 Std.
5	CRM, Nachfassen und Kundenbindung	5 Std.	3 Std.

Seminartag 1 | Positionierung und Kundengewinnung

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmer bestimmen ihre idealen Kunden und entwickeln eine passende, regelmäßige Akquisestrategie.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Positionierung und Zielgruppen: Marktumfeld, Wettbewerb, Alleinstellungsmerkmale und Kundennutzen.
60 Minuten	Kundenpotenziale erkennen: Idealkunden, Kontaktanlässe, Kaufmotive und aussichtsreiche Zielkunden.
60 Minuten	Aktive Kundengewinnung: persönliche Ansprache, Telefonkontakte, Netzwerke und Empfehlungen.
60 Minuten	Gesprächseinstiege gestalten: Aufmerksamkeit erzeugen, Relevanz aufzeigen und Interesse wecken.
60 Minuten	Akquise systematisieren: Zielkundenliste, Wochenplanung, Kontaktziele und Dokumentation.

Gruppen-Eigenarbeit 1 | 3 Stunden

Die Teilnehmer vergleichen ihre Marktpositionierung, definieren Zielkunden und üben kurze Ansprachetexte in der Gruppe. Gemeinsam erarbeiten sie eine Zielkundenliste und einen praktikablen Akquiseplan.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: Zielkundenprofil, Elevator Pitch, Anspracheleitfaden und Akquise-Wochenplan.

Seminartag 2 | Präsentation und Bedarfsermittlung

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmer präsentieren Angebote kundenorientiert und erkennen mit zielgerichteten Fragen tatsächliche Kaufmotive.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Kundenorientierte Produktpräsentation: von Eigenschaften zu konkreten Vorteilen und Nutzen.
60 Minuten	Nutzenargumentation: wirtschaftliche, praktische und emotionale Vorteile verständlich darstellen.
60 Minuten	Fragetechnik I: offene Fragen, Situationsfragen und aktives Zuhören.
60 Minuten	Fragetechnik II: Problem-, Vertiefungs- und Zielfragen zur Bedarfsklärung.
60 Minuten	Praxisübungen: Bedarfsgespräche führen und den Nutzen bedarfsgerecht präsentieren.

Gruppen-Eigenarbeit 2 | 3 Stunden

Die Gruppe analysiert die eigenen Produkte und Dienstleistungen. Jeder Teilnehmer formuliert zehn zentrale Kundennutzen, entwickelt einen Fragenkatalog und testet seine Präsentation anhand praktischer Rollenspiele.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: Nutzenkatalog mit zehn Kundenvorteilen, Fragenleitfaden und kundenorientierte Kurzpräsentation.

Seminartag 3 | Fragetechnik und Abschluss

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmer führen Bedarfsdialoge sicher und begleiten Kunden zu nachvollziehbaren Entscheidungen.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Vertiefte Fragetechniken: Motive, Ziele, Entscheidungswege und mögliche Kaufhindernisse erkennen.
60 Minuten	Aktives Üben: Gesprächssteuerung, Zuhören, Zusammenfassen und gezieltes Nachfragen.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Abschlusssignale erkennen: Kaufbereitschaft einschätzen und konkrete Entscheidungen ansprechen.
60 Minuten	Abschlusstechniken: verbindliche nächste Schritte, Zusammenfassungs- und Entscheidungsfragen.
60 Minuten	Angebotsqualifizierung: Erst nach bestätigtem Kaufinteresse ein passendes Angebot erstellen.

Gruppen-Eigenarbeit 3 | 3 Stunden

In Rollenspielen üben die Teilnehmer Fragetechniken, die Erkennung von Kaufsignalen und konkrete Abschlussfragen. Sie entwickeln Kriterien, wann sich eine individuelle Angebotserstellung lohnt.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: Gesprächsleitfaden mit Abschlussfragen, Angebots-Checkliste und Feedbackbogen.

Seminartag 4 | Einwände und Verhandlung

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmer nehmen Einwände souverän auf, ermitteln die dahinterliegenden Gründe und führen Gespräche konstruktiv weiter.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Einwände verstehen: Unterschiede zwischen Vorwand, Rückfrage, Unsicherheit und echtem Hindernis.
60 Minuten	Einwandbehandlung I: professionell zuhören, präzise nachfragen und Verständnis zeigen.
60 Minuten	Einwandbehandlung II: Preis, Zeit, Wettbewerb und fehlendes Interesse bearbeiten.
60 Minuten	Verhandeln ohne vorschnelle Rabatte: Wert, Nutzen und wirtschaftliche Argumente.
60 Minuten	Praxisfälle und Abschluss: Lösungen anbieten, Einverständnis prüfen und nächste Schritte sichern.

Gruppen-Eigenarbeit 4 | 3 Stunden

Die Teilnehmer sammeln typische Einwände aus ihrem Alltag und erarbeiten passende Frage- und Antwortstrategien. In Übungsgesprächen werden die Formulierungen erprobt und verbessert.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: Persönlicher Einwandkatalog mit passenden Reaktionen und Gesprächsübungen.

Seminartag 5 | CRM und Kundenbindung

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmer dokumentieren Kontakte und Aufträge systematisch, organisieren das Nachfassen und fördern dauerhafte Kundenbeziehungen.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	CRM-Grundlagen: Kundeninformationen, Gesprächsnotizen, Aufgaben und Wiedervorlagen.
60 Minuten	Angebotsverfolgung: Kaufinteresse dokumentieren, Verbindlichkeit schaffen und nachfassen.
60 Minuten	Kundenbindung: Kundenzufriedenheit, Folgeaufträge, regelmäßige Betreuung und Service.
60 Minuten	Empfehlungsmarketing: Empfehlungen aktiv ansprechen, Netzwerke und Partner einbinden.
60 Minuten	Vertriebssteuerung: Kontaktzahlen, Termine, Angebote, Abschlüsse und 90-Tage-Plan.

Gruppen-Eigenarbeit 5 | 3 Stunden

Die Teilnehmer erstellen einen persönlichen Kontakt- und Nachfassprozess, planen Maßnahmen zur Bindung ihrer Bestandskunden und entwickeln einen 90-Tage-Vertriebsplan. Abschließend werden die Ergebnisse vorgestellt und gegenseitig bewertet.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: CRM- und Nachfassstruktur, Kundenbindungsmaßnahmen und 90-Tage-Vertriebsplan.

3. Methodik und Arbeitsergebnisse

Die Weiterbildung verbindet Fachimpulse, moderierte Lehrgespräche, Demonstrationen, praktische Gesprächsübungen, Rollenspiele und kollegiales Feedback. Jede Gruppen-Eigenarbeit umfasst drei Stunden mit konkreter Aufgabenstellung und dokumentiertem Ergebnis.

Ergebnisse nach Abschluss: Positionierungsprofil, Akquise-Wochenplan, Nutzenkatalog, Frage- und Abschlussleitfaden, Einwandkatalog, CRM- und Nachfassprozess sowie individueller 90-Tage-Vertriebsplan.

4. Organisatorischer Rahmen

Merkmal	Angabe
Teilnehmende	Solo-Selbstständige und Einzelunternehmer mit maximal einem Mitarbeiter
Seminardauer	5 Tage à 5 Stunden angeleitetes Live-Seminar = 25 Stunden
Gruppen-Eigenarbeit	5 Einheiten à 3 Stunden = 15 Stunden
Gesamtdauer	40 Stunden
Gruppengröße	Mindestens 2, maximal 10 Teilnehmende
Format	Präsenz oder geeignetes Live-Online-Format mit strukturierter Gruppen-Eigenarbeit
Abschluss	Teilnahmebestätigung bzw. Zertifikat gemäß den Vorgaben des Bildungsträgers
Termine	Nach Ausschreibung bzw. Vereinbarung

5. Seminarpreis und mögliche KOMPASS-Förderung

Preis-/Förderposition	Betrag
Verbindlicher Seminarpreis pro Teilnehmer	5.000 €
Mögliche KOMPASS-Förderung (90 %)	4.500 €
Rechnerischer Eigenanteil bei voller Förderung	500 €

Wichtiger Förderhinweis: Der Seminarpreis beträgt 5.000 € pro Teilnehmer. Eine Förderung von 90 % beziehungsweise 4.500 € und damit ein Eigenanteil von 500 € setzt die Erfüllung der geltenden Fördervoraussetzungen und eine Bewilligung voraus. Die Förderfähigkeit des 40-stündigen Angebots einschließlich Gruppen-Eigenarbeit ist mit der zuständigen Stelle abzustimmen.

Ablauf der Förderung

- Unverbindliches Erstgespräch zu Qualifizierungsbedarf und Angebot.
- Beratung und Prüfung der persönlichen Fördervoraussetzungen bei einer KOMPASS-Anlaufstelle.
- Erhalt des Qualifizierungsschecks bei positiver Prüfung.
- Seminaranmeldung, Durchführung und Dokumentation der Teilnahme.
- Rechnungsstellung, Nachweise und Abrechnung nach den geltenden Förderregeln.

6. Durchführender Trainer sowie Veranstalter

TRAINER, COACH UND BERATER

Clemens Richard Adam

Verkaufstrainer, Unternehmensberater und Führungskräftecoach

Kihnstraße 13
63739 Aschaffenburg
Deutschland

Telefon: 0152 54032049
E-Mail: adam@clemens-adam.de
www.clemens-adam.de

VERANSTALTER / BILDUNGSTRÄGER

Nicole Rauscher – Wertschöpfungsmanagement

Inhaberin: Nicole Rauscher

Geschäftssitz (ohne AZAV)
Hauptstraße 54
88138 Sigmarszell
Deutschland

Zentrale AZAV
Robert-Bosch-Straße 26
D-88131 Lindau
Deutschland

Tel.: +49 8389 929588
info@nicole-rauscher.de

Fünf Seminartage. Fünf Gruppenarbeiten. Ein klarer Vertriebsp

Kunden verstehen statt überreden. Das Seminar zeigt, wie Solo-Selbstständige systematisch Interessenten gewinnen, wirksame Verkaufsgespräche führen und bestehende Kunden zu langfristigen Geschäftspartnern entwickeln.

Veranstalter und Rechnungssteller: Nicole Rauscher – Wertschöpfungsmanagement. Durchführender Trainer: Clemens Richard Adam.