Anmeldeformular 2027

2-tägiges arowa Intensiv-Seminar · Präsenz

Telefonakquise



Sie bereiten Neukundenkontakte vor und entwickeln natürliche Gesprächseinstiege. Mit Übungen und Feedback trainieren Sie, Interesse zu wecken, Einwände zu klären und Termine zu vereinbaren.

Ihr Nutzen

01 Sicher einsteigen
Akquisegespräche vorbereiten und natürlich eröffnen.

02 Interesse wecken
Passende Fragen stellen und relevanten Nutzen vermitteln.

03 Nächste Schritte sichern
Einwände klären und Termine oder Rückrufe vereinbaren.

Themenschwerpunkte

01 Vorbereitung & Akquisehaltung
Zielkunden, Anlass und Gesprächsziel klären.
Mit einem klaren Plan in den Anruf starten.

02 Gesprächseinstieg & Entscheiderkontakt
Interesse wecken und über Assistenz oder Zentrale die richtige Ansprechperson erreichen.

03 Fragetechnik & Bedarfsklärung
Gezielt nachfragen und aktiv zuhören.
Den Bedarf erkennen und auf den Punkt bringen.

04 Nutzenargumentation & Wirkung
Den Nutzen aus Kundensicht erklären.
Stimme, Tempo und Pausen bewusst einsetzen.

05 Einwände & Gesprächsbarrieren
„Zu teuer" oder „kein Interesse"? Einwände einordnen und mit passenden Rückfragen sachlich klären.

06 Terminvereinbarung & Nachfassen
Konkrete nächste Schritte und Rückrufe vereinbaren.
Nachfassgespräche gezielt vorbereiten.

Zielgruppe

Für Mitarbeitende in Vertrieb, Innen- und Außendienst, Leadgenerierung und Business Development sowie Selbstständige. Geeignet für Einsteiger und erfahrene Akquisekräfte, die Erstkontakte, Einwände und Nachfassgespräche gezielt trainieren möchten.

Termine 2027



2 Tage
jeweils 9 bis 17 Uhr
Maximal 6
Teilnehmende

Köln	28. - 29.01.2027
	02. - 03.09.2027
Freiburg	24. - 25.02.2027
	15. - 16.07.2027
	28. - 29.10.2027
Basel	17. - 18.03.2027
	01. - 02.07.2027

Listenpreis pro Person
Köln / Freiburg: 1.490 € zzgl. 19 % MwSt.
Basel: CHF 1'890 · Endpreis

Firmenrabatt auf den Listenpreis
Gleiches Unternehmen, gleicher Termin.

20 %	25 %
2. Person	3. Person

Bei Aktion: 10 % nur für die 1. Person.

Aktuelle Preise und Rabatte ansehen

Kleingruppensetting | **Inklusivleistungen** | **max. 6 Teilnehmende**

Verpflegung
Mittagessen, Getränke und Snacks

Seminarunterlagen
Skript, Dokumentation, Transferbrief

Teilnahmezertifikat
Digitales arowa-Zertifikat

Reise, Übernachtung und Parken sind nicht enthalten.

Online auf der Website anmelden ODER **PDF auf Seite 2 ausfüllen**

TELEFONAKQUISE

Ihre Seminaranmeldung

2027 · Köln, Freiburg und Basel · Für Unternehmen, Organisationen und Selbstständige

arowa TRAINING·COACHING·SEMINARE

01 Seminarort und Termin *

* Pflichtfelder

Bitte genau einen Termin wählen.

• **Köln**	◯ **28. - 29.01.2027**	◯ **02. - 03.09.2027**	
• **Freiburg**	◯ **24. - 25.02.2027**	◯ **15. - 16.07.2027**	◯ **28. - 29.10.2027**
• **Basel**	◯ **17. - 18.03.2027**	◯ **01. - 02.07.2027**	

Listenpreis pro Person

Köln / Freiburg 1.490 € netto
1.773,10 € inkl. 19 % MwSt.

Basel CHF 1'890 Endpreis

Firmenrabatt am selben Termin

20 % — 2. Person

25 % — 3. Person

Aktuelle Preise und Rabatte ansehen

Vom Listenpreis · Gleiches Unternehmen, gleicher Termin.
Bei Aktion: 10 % nur für die 1. Person.

02 Teilnehmende und Rechnungsdaten

Personen 2 und 3 sind optional.

	Vor- und Nachname	E-Mail (optional)	Abteilung / Position (optional)
1*			
2			
3			

Unternehmen / Auftraggeber *

Ansprechperson für die Buchung *

Straße / Hausnummer *

PLZ / Ort / Land *

Telefon / Durchwahl *

E-Mail für Buchungsbestätigung *

Rechnungs-E-Mail (optional)

Abweichende Rechnungsanschrift (optional)

03 Ihre Themenwünsche (freiwillig)

Ihre Auswahl hilft uns bei der Vorbereitung für die angemeldeten Personen.

- ☐ Zielgruppe und relevanten Gesprächsanlass klären
- ☐ Akquiseziele und Vorbereitung strukturieren
- ☐ Einen natürlichen Gesprächseinstieg entwickeln
- ☐ Mit Zentrale und Empfang professionell sprechen
- ☐ Entscheidungsverantwortliche erreichen
- ☐ Einen flexiblen Gesprächsleitfaden entwickeln
- ☐ Stimme, Sprechtempo und Pausen einsetzen
- ☐ Bedarf gezielt erfragen und aktiv zuhören
- ☐ Nutzen kurz und verständlich formulieren
- ☐ Auf „zu teuer", „keine Zeit" und „kein Interesse" reagieren
- ☐ Mit Ablehnung gelassener umgehen
- ☐ Termine und nächste Schritte vereinbaren
- ☐ Rückrufe und Informationsversand abstimmen
- ☐ Nachfassgespräche verbindlich führen

Gewünschte Lernziele angeben (optional)

04 Coaching nach dem Seminar (optional)

Coaching-Details — Coaching-Auswahl löschen

1:1-Coaching per Videocall. Paketpreis je Person zusätzlich zur Seminargebühr. Ohne Auswahl kein Coaching.

◯ **2 × 60 Min. · 290 € netto**
345,10 € brutto bei 19 % MwSt.

◯ **2 × 90 Min. · 390 € netto**
464,10 € brutto bei 19 % MwSt.

Coaching für (Namen):

05 Buchung abschließen

☐ **Im Namen des angegebenen Auftraggebers buche ich kostenpflichtig** das Seminar für die genannten Teilnehmenden und das unter 04 gewählte Coaching. Ich bin buchungsberechtigt, akzeptiere die AGB für offene Seminare und habe die Datenschutzhinweise gelesen. *

PDF speichern, an die E-Mail anhängen und absenden. Die Buchungsbestätigung mit Preis und Details kommt per E-Mail.