

# Bildungsmarkt SGB II

## Akquisition und Ansprache von Arbeitgebern - Inhouse -

Angebot-Nr.  
00004335

Termin  
Permanentes Angebot  
Startzeit: 09:00 Uhr

Dieses Angebot kann zu jedem Zeitpunkt gebucht werden.

Ort  
Berlin

### Beschreibung des Angebotes

Der Workshop "Akquisition und Ansprache von Arbeitgebern" wendet sich an alle Mitarbeiter des Arbeitgeberteams und wird in Ihrem Haus oder in externen Seminarräumen in Ihrer Nähe organisiert.

### Weitere Informationen zum Angebot

Der Workshop "Akquisition und Ansprache von Arbeitgebern" ist ein zweitägiger Workshop. Wir begleiten den Workshop mit einem Workshoptrainer und einem Seminarschauspieler.

#### **Der Workshop ist sehr praxisnah und interaktiv.**

Über die zwei Trainingstage hinweg haben alle Teilnehmer die Gelegenheit sich im Team über Vertriebsaspekte auszutauschen, ihren Kenntnisstand auf ein einheitliches Niveau zu bringen und Verständnis für die Kundenbedürfnisse und Kundenwelten zu entwickeln. Sie erarbeiten anhand praktischer Beispiele verschiedene Vorgehensweisen im Beratungsgespräch mit Arbeitgebern.

Der Workshop ist sehr interaktiv. Verschiedene Szenen und Aufgaben werden am zweiten Tag durch

einen Seminarschauspieler dargestellt und somit bearbeitbar.

### „Kundenwelt“

Lernen Sie die Welt der Unternehmer und der Arbeitgeber kennen. Erörtern Sie die Anforderungen der Zielgruppen und erarbeiten Sie Akquisitionsansätze.

### „Individualität“

Erarbeiten Sie Beratungsdienstleistungen für Ihre Kunden. Gehen Sie mit uns in den Dialog und erfahren Sie, wie wichtig eine individuelle Angebotsgestaltung und Vorbereitung ist.

### „Umsetzung“

In einem Kundeninterview können konkrete Fragen gestellt und Vertriebsstrategien besprochen werden.

Gemeinsam erarbeiten wir mit unserem Kunden einen Leitfaden und die richtigen Prioritäten im Gespräch.

## Angebotsmerkmale

### Form

Workshop/Training

### Bildungsziel

Ziel des Workshop:Reflektion über Ursache und Wirkung, Entwicklung von Gesprächsstrategien, den Umgang mit Arbeitgebern, Kundentypen erkennen und effektiv agieren, Methoden in der Akquisition, Ansprache potenzieller Arbeitgeber, Umgang mit Erfolg und Misserfolg.

### Vertiefungsgrad

Aufbau-/Ergänzung, Grund-/ Basiswissen, Spezialwissen

### Zielgruppe

Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Führungskräfte und interne Trainer

### Zugangsvoraussetzungen

keine

### Technische Voraussetzungen

keine

### Hinweise für Behinderte

keine

### Weitere Infos

[Auf der Internetseite des Anbieters](#)

Angebot-Nr. 00004335

## Anbieter



### DIENVERSUM

- Training & Coaching  
Wöhlertstrasse 11  
10115 Berlin
- 01703279357
- 032226438186
- marco.kerber@dienversum.de
- <http://www.TreffpunktKompetenz.de>

## Veranstaltungsort

### DIENVERSUM

- Training & Coaching  
Wöhlertstrasse 11  
10115 Berlin
- A small Google Map snippet showing a red location pin on a street grid. The map includes labels for "Lieser", "Gartenstraße", and "Ackerstraße". The Google logo is visible in the bottom left corner of the map image.
- 01703279357
- 032226438186
- marco.kerber@dienversum.de
- <http://www.TreffpunktKompetenz.de>

[Angebot manuell aktualisiert am 24.10.2017](#)