

**MINIWORKSHOP - AKQUISE**  
GABY DEWIDAR, AKQUISEQUEEN



---

---

---

---

---


---

---

---

**SCHÖN, DASS DU DA BIST!**

MINIKURS AKQUISE – AKQUISE LEICHT GEMACHT



---

---

---

---

---


---

---

---

**GABY DEWIDAR – AKQUISEQUEEN – WER BIN ICH?**

- Ausgebildete Direktionsassistentin
- 40 jährige Berufserfahrung als Direktionsassistentin im C-Level Bereich
- Selbständige Sekretariat- und Vertriebsführung in Kleinbetrieben
- Callcenter- und Kundendienst Erfahrung
- Über 7 Jahre Netzwerkmarketing Erfahrung, Erreichen der 3. von 6 Stufen des Verdienstplans, Team von 80 Personen aufgebaut, Kaltakquise von der Pike auf gelernt, u.a. auf der Strasse fremde Leute ansprechen!
- Ausbildung als Online Management Assistent bei [www.thedigitalacademy.de](http://www.thedigitalacademy.de)
- Selbständig seit 1.4.2021 mit Spezialisierung auf Akquise und Vertrieb, Telefonakquise für diverse Kunden im DACH Raum.
- Seit 1.1.2023 Geschäftsinhaberin von Cathaleys Consulting OÜ – Unternehmerin mit Freelance Team von 12 Personen, Durchführung von Akquise Kampagnen für Selbständige & UnternehmerInnen
- Mentorin für Akquise & Sales: 1:1 Mentoring-Programm individuell anpassbar auf DENNE Bedürfnisse
- Speakerin & Interviewpartnerin bei diversen Online-Kongressen
- Co-Host & Lead-Partnerin bei der **Female Empowerment Conference** von Womansphere vom 12. – 15.10.2023



---

---

---

---

---

---

---

---

## WIR SPRECHEN HEUTE ÜBER AKQUISE – ENTWEDER MAN LIEBT ES ODER MAN HASST ES...

UND WIE SIEHT DAS BEI DIR AUS?

---

---

---

---

---

---

---

---

## MEINE MINIWORKSHOP SERIE

- 1. Was ist Akquise? Welche Arten und Formen von Akquise gibt es und wann wendet man sie an.
- 2. Kaltakquise als Kundengewinnung
- 3. Vorbereitung der Telefonakquise
- 4. Gesprächspsychologie
- 5. Der Weg zum Entscheider (führt u.a. über den Gatekeeper)
- 6. Der Leitfaden (Skript) Teil I – Basics
- 7. Der Leitfaden (Skript) Teil II - Wir erstellen einen Leitfaden für Dein Business
- 8. Einwandbehandlung
- 9. Der Gesprächsabschluss
- 10. Hier ist noch nicht Schluss der Akquise - jetzt geht es erst richtig los!

---

---

---

---

---

---

---

---

## FÜR WEN IST DIESER WORKSHOP GEEIGNET?

Wenn Du:

- Dich gerade selbständig gemacht hast und Dich fragst, wie und ob Du Akquise machen sollst, um erste Kunden zu gewinnen
- Deine Angst oder Hemmungen vor dem Telefonieren verlieren willst
- Im Network Marketing tätig bist und Probleme hast, Teampartner oder Kunden zu gewinnen.
- Schon einige Kunden hast, aber noch mehr zur Kundengewinnung machen möchtest
- Lernen möchtest, wie Du zu Kontakten kommst und diese verwaltest
- Zu meiner Community gehören und von diesem Austausch stetig profitieren möchtest
- Eine AKQUISEQUEEN werden willst, oder einfach nur Akquise beherrschen möchtest!

---

---

---

---

---

---

---

---

WEM MÖCHTE ICH DAMIT «HELFFEN»?

Allen, die Kunden akquirieren möchten...

... ob für ihr eigenes Unternehmen oder im Auftrag einer Firma

---

---

---

---

---

---

---

---

ZIEL DES KURSES (GANZE SERIE)

- Anleitung zur einfachen Akquise
- Ideen zur Leadgenerierung
- Gegenseitiger Austausch
- Wir gehen Deine Herausforderung gemeinsam an!
- Praxisbeispiele
- Individuelle Begleitung durch mich nach dem Kurs möglich



---

---

---

---

---

---

---

---

STOPPE JETZT DIESES VIDEO UND MACH DIR DEINE NOTIZEN



---

---

---

---

---


---

---

---

**WIE SIEHT DEINE SITUATION AKTUELL AUS?**

- Wer bist Du?
- Warum bist Du hier?
- Was erwartest Du von diesem Kurs?
- Wo willst Du hin / Was ist Dein Ziel? / Was ist Deine Herausforderung?



---

---

---

---

---

---

---

---

**I. MINIWORKSHOP**

- Weisst Du eigentlich, was Akquise heisst?

➔ Denke kurz darüber nach, was das Wort genau heisst.  
Welche Emotionen löst es bei Dir aus?

---

---

---

---

---

---

---

---

**I. MINIWORKSHOP**

- I. Was ist Akquise?
  - Welche Arten und Formen von Akquise gibt es?
  - Wann wendet man welche an?

---

---

---

---

---

---

---

---

**BEGRIFFE IN DER AKQUISE UND ERKLÄRUNG**

<b>Formen</b>	<b>Arten</b>
▪ Outbound	▪ Kaltakquise
▪ Inbound	▪ Warmakquise

---

---

---

---

---

---

---

---

**BEGRIFFE IN DER AKQUISE UND ERKLÄRUNG**

**Formen**

- **Outbound**
  - Outbound beschreibt ein Marketing- oder Vertriebsmodell, bei dem Kunden auf zielgerichtete Weise kontaktiert werden, zum Beispiel durch Telefonmarketing oder E-Mail-Kampagnen.
  - Dabei geht es um die aktive Ansprache potentieller Kunden, um diese gezielt für bestimmte Produkte oder Dienstleistungen zu gewinnen.

---

---

---

---

---

---

---

---

**BEGRIFFE IN DER AKQUISE UND ERKLÄRUNG**

**Formen**

- **Inbound**
  - Inbound beschreibt ein Marketing- oder Vertriebsmodell, bei dem potentielle Kunden von sich aus auf das Unternehmen zukommen.
  - Dies kann über Online-Marketingkanäle wie Social Media oder Suchmaschinen geschehen, aufgrund von Empfehlungen oder auch durch gezieltes Content-Marketing, das Interessenten auf das Angebot aufmerksam macht.

---

---

---

---

---

---

---

---

**BEGRIFFE IN DER AKQUISE UND ERKLÄRUNG**

Arten

- **Kaltakquise**
  - Kaltakquise bezeichnet das direkte Anwerben von potentiellen Kunden ohne zuvor eine Beziehung zu diesen aufgebaut zu haben.
  - Es handelt sich dabei um eine unaufgeforderte Werbemaßnahme, die in vielen Ländern rechtlich eingeschränkt oder verboten ist.
  - Was ist verboten? Was nicht?

---

---

---

---

---

---

---

---

**BEGRIFFE IN DER AKQUISE UND ERKLÄRUNG**

Arten

- **Warmakquise**
  - Warmakquise bezeichnet das Anwerben von potentiellen Kunden, mit denen bereits ein Kontakt oder eine Beziehung besteht, zum Beispiel durch Empfehlungen oder bereits abgeschlossene Geschäfte.
  - Im Gegensatz zur Kaltakquise erfolgt die Warmakquise auf Basis bestehender Verbindungen oder Sympathien und ist damit in vielen Fällen erfolgreicher.

---

---

---

---

---

---

---

---

**BEGRIFFE IN DER AKQUISE UND ERKLÄRUNG**

Wann ist Kaltakquise verboten? – Privatkunden (B2C)

- Kaltakquise bei einem Privatkunden ist grundsätzlich verboten. Sie benötigen die vorherige Einwilligung, um Privatpersonen per Telefon, E-Mail, WhatsApp oder SMS zu kontaktieren.
- Lediglich das Versenden persönlich adressierter Werbebriefe ist gestattet.

---

---

---

---

---

---

---

---

### BEGRIFFE IN DER AKQUISE UND ERKLÄRUNG

Wann ist Kaltakquise verboten? – Firmenkunden (B2B)

- Die Kaltakquise im B2B über Telefon und Brief ist dann erlaubt, wenn Du von einer „mutmaßlichen Einwilligung“ ausgehen kannst (§7 Abs. 2 Nr. 2 UWG).
- Eine mutmaßliche Einwilligung besteht meistens dann, wenn Du Dir absolut sicher bist, dass Dein Produkt Deinem Gegenüber helfen wird.

➔ Funfact: Es wäre eine unterlassene Hilfeleistung, dem Gegenüber dies nicht anzubieten

---

---

---

---

---

---

---

---

### WANN WENDEN WIR WELCHE FORM UND ART DER AKQUISE AN?

- Welche Form und Art der Akquise wendest Du bereits an?

---

---

---

---

---

---

---

---

### STOPPE JETZT DIESES VIDEO UND MACH DIR DEINE NOTIZEN



---

---

---

---

---

---

---

---

WRAP-UP – WAS HAST DU HEUTE GELERNT

■ AKQUISE – UND WAS BEDEUTET DAS FÜR DICH

---

---

---

---

---

---

---

WENN DU MEHR ÜBER AKQUISE HÖREN MÖCHTEST

■ DANN KONTAKTIERE MICH

---

---

---

---


---

---

---

WIE BLEIBST DU MIT MIR IN VERBINDUNG?

- Linked-In: <https://www.linkedin.com/in/gabydewidar>
- Instagram: <https://www.instagram.com/akquisequeen/>
- Webseite: [www.gabydewidar.ch](http://www.gabydewidar.ch)
- Buche Dein kostenfreies Beratungsgespräch: <https://gabydewidar.youcanbook.me/>

 Ich freue mich auf Dich! Deine AKQUISEQUEEN

---

---

---

---

---

---

---



DANKE FÜR DEINE AUFMERKSAMKEIT



---

---

---

---

---

---

---