



AKQUISEQUEEN

AKQUISE CHALLENGE WORKBOOK 10. - 20.9.2024



ICH FREUE MICH,
DASS DU DABEI BIST!

WWW.AKQUISEQUEEN.CH



Gaby Dewidar

WER IST DIE AKQUISEQUEEN EIGENTLICH?

Gaby Dewidar
aka "AKQUISEQUEEN"

Ich bin 66 Jahre alt, komme aus der Schweiz und lebe seit Januar 2023 mit meinem Mann wieder in Aegypten. Wir haben einen 22 jährigen Sohn, der in der Schweiz lebt.

Meine berufliche Laufbahn führte mich in Klein-, Mittel- und Grossbetriebe, wo ich im Vertrieb und als Assistenz und zuletzt als Direktionsassistentin in einem grossen Industrieunternehmen in Zürich als Direktionsassistentin gearbeitet habe.

Durch meinen Start im Networkmarketing kam ich auf den Geschmack, dass auch ich ein Leader sein kann. Kurz vor der Rente habe ich mich im April 2021 selbständig gemacht mit Fokus auf AKQUISE.

Als Expertin & Mentorin für Akquise & Kundengewinnung helfe ich Solo-Selbständigen und virtuellen Assistentinnen, sich mit Akquise anzufreunden und die Angst davor zu verlieren.

Gemeinsam tauchen wir in meinem Mentoring entspannt in die Tiefe der Akquise ein. Indem du die richtigen Tools und Strategien kennenlernst, aufgebaut von der Basis bis zum Abschluss, wirst du feststellen, dass Akquise leicht gehen darf und du dadurch mehr Sicherheit in deinen Akquise Gesprächen bekommst.

Auf Anfrage übernehme ich auch Akquise Telesales Aufträge für B2B Kunden.

WILLKOMMEN!

Herzlich willkommen zur Akquise-Challenge!

Du bist hier, weil du bereit bist, eine der grössten Hürden im Geschäftsleben zu überwinden: die Scheu vor der Akquise.

Viele von uns zögern, den ersten Schritt zu machen, aus Angst vor Ablehnung oder Unsicherheit, wie man überhaupt erst beginnt.

Diese Challenge ist dein Sprungbrett, um genau diese Ängste zu überwinden.

Wir tauchen gemeinsam in die Welt der Akquise ein, brechen alte Muster auf und bauen neue, erfolgsorientierte Strategien.

Du bist nicht allein auf dieser Reise. Gemeinsam stellen wir uns der Herausforderung, Akquise nicht nur als notwendiges Übel, sondern als spannende und lohnende Aufgabe zu sehen.

Mach dich bereit, deine Komfortzone zu verlassen und die Kunst der Akquise zu meistern!

WICHTIG: DU BEKOMMST JEDEN TAG EIN VIDEO ODER EINE AUDIO VON MIR IN DER GRUPPE.

HÖR/SIE ES DIR AN. ICH GEBE DIR DAZU TIPS AUS DER PRAXIS UND ZUR LÖSUNG DEINER HAUSAUFGABE.

Zusätzlich bekommst du jeweils ein Arbeitsblatt, auf welchem du deine Notizen machen und deine Hausaufgabe vorbereiten kannst.

Gaby Dewidar



WAS IST AKQUISE ÜBERHAUPT?

Akquise, ein Begriff, der vielen im ersten Moment vielleicht ein wenig fremd vorkommt, ist im Grunde das Herzstück jedes erfolgreichen Unternehmens. Es geht darum, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen und auszubauen. Doch Akquise ist weit mehr als nur der Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen. Es ist die Kunst, Interesse zu wecken, Vertrauen aufzubauen und letztendlich eine Beziehung zu schaffen, die für beide Seiten von Wert ist.

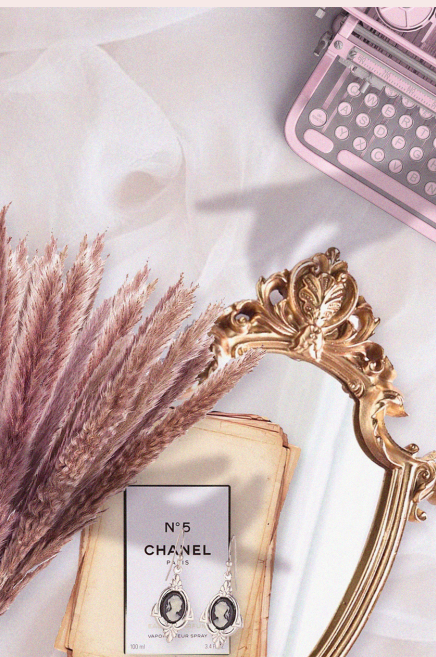
In der Praxis bedeutet Akquise, potenzielle Kunden zu identifizieren, sie anzusprechen und von deinem Angebot zu überzeugen. Dies kann durch verschiedene Kanäle geschehen, sei es persönlich, über Telefon, E-Mail, Social Media oder andere digitale Plattformen. Der Schlüssel liegt darin, die richtige Botschaft zur richtigen Zeit zu kommunizieren und so eine Brücke zwischen dem Bedarf des Kunden und deinem Angebot zu schlagen.

Doch Akquise ist auch eine Herausforderung. Sie erfordert Geduld, Ausdauer und nicht zuletzt ein positives Mindset. Jede Ablehnung ist eine Gelegenheit zu lernen und sich zu verbessern. Erfolgreiche Akquise basiert auf der Fähigkeit, zuzuhören, Bedürfnisse zu erkennen und Lösungen anzubieten, die echten Mehrwert bieten. Es geht darum, authentisch zu sein und echte Beziehungen aufzubauen, die über den reinen Verkaufsakt hinausgehen.

Mein Motto ist AKQUISE MIT HERZ UND LEIDENSCHAFT.



INHALT



- 01 ELEVATOR PITCH
- 02 KALTAKQUISE VS. WARMAKQUISE
- 03 MINDSET - GRUNDSTEIN DES ERFOLGS
- 04 AUFBAU VON VERTRAUEN UND BEZIEHUNGEN
- 05 DEINE ZIELGRUPPE DEFINIEREN
- 06 ERSTELLUNG VON AKQUISE-NACHRICHTEN
- 07 FOLLOW-UP STRATEGIEN
- 08 ÜBERWINDUNG VON VERKAUFSEINWÄNDEN
- 09 TESTIMONIALS
- 10 SKALIERUNG DEINER AKQUISE



TESTIMONIALS

DAS SAGEN ANDERE ÜBER DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DER AKQUISEQUEEN



★★★★★

NATHALIE S.

Gaby bringt mit ihrer umfassenden Erfahrung in der Akquise enormen Schwung in die Kundengewinnung. Die Mastermind ist genial um konstant dran zu bleiben, die aktuellen Themen werden immer sofort bearbeitet und es geht mit ihrer Unterstützung nur noch aufwärts.



★★★★★

MARIE GLÜCK

Liebe Gaby, ich danke dir von Herzen für unser intensives und sehr effektive Gespräch. Du hast mich toll abgeholt und mit mir in kürzester Zeit einen Leitfaden für meine Verkaufsgespräche erarbeitet. Genau dort fehlte mir die Leichtigkeit noch. Dank unseres Termins fühle ich mich nun viel sicherer und freue mich auf die kommenden Abschlüsse. Danke nochmal für deine Expertise und Herzlichkeit!



★★★★★

IRIS HAUER

Ich hatte das Glück, Gaby kennenzulernen und Hilfe für einen Leitfaden zu bekommen, damit ich meine Gespräche strukturierter und klarer ausdrücken kann. Die klaren Worte und Empfehlungen von Gaby sind Gold wert. Ich kann sie absolut von ganzem Herzen weiterempfehlen. Sie verdient die Krone wie auch die WEITEREMPFEHLUNG.

KONTAKT



AKQUISEQUEEN
GABY DEWIDAR

www.akquisequeen.ch



[@AKQUISEQUEEN](https://www.instagram.com/akquisequeen)



[GABY DEWIDAR](https://www.facebook.com/gabydewidar)



[GABY DEWIDAR](https://www.linkedin.com/company/akquisequeen)



[@AKQUISEQUEEN-GABY](https://www.youtube.com/channel/UC...)



+41 79 665 81 05

Email: hello@akquisequeen.ch



[WWW.AKQUISEQUEEN.CH](http://www.akquisequeen.ch)



WORKBOOK AKQUISE-CHALLENGE

Veröffentlichung: September 2024

Autorin: Akquisequeen, Gaby Dewidar

E-Mail: hello@akquisequeen.ch

Website: www.akquisequeen.ch

Urheberrechtshinweis

©Copyright

Alle Rechte vorbehalten. Du darfst die Inhalte nicht kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben. Es sei denn, du hast dir vorher ein ausdrückliches, schriftlich festgehaltenes Einverständnis der Autoren geholt.

Haftungshinweis

Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch übernehmen die Autoren keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte. Für Schäden, die direkt oder indirekt durch das Anwenden der Inhalte, Tipps und Aufgaben entstanden sind, können die Autoren nicht zur Verantwortung oder Haftung gezogen werden. Für die Inhalte von genannten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich.





"DIE KUNST DER
AKQUISE LIEGT NICHT
DARIN, JEDEN ZU
ÜBERZEUGEN, SONDERN
DIEJENIGEN ZU
FINDEN, DIE GLAUBEN,
WAS DU GLAUBST."

Akquisequeen