

## Das AFZ präsentiert: Für selbstständige Frauen und Gründerinnen in Bremerhaven und umzu.

Endlich Spaß und Erfolg bei der Preiskommunikation, bei der Akquise, beim Verkaufen mit gutem Gefühl und beim sich Präsentieren.

**4 Termine – 17 bis 19 Uhr – Online via Zoom – max. 9 Frauen  
montags: 07.06. | 14.06. | 21.06. | 05.07.2021**

Termin zum Zoom-Technik-Test: Montag, 31.05. um 18:30-19 Uhr.

### Teilnahmebedingungen:

Jede Teilnehmerin benötigt eine Kamera, damit Gruppenarbeiten, wie unter live Bedingungen funktionieren. Nur als Seminarreihe buchbar.  
(Frauen, aus dem Bereich Networkmarketing sind vom Seminar ausgeschlossen.)

Damit Sie sich zukünftig  
ein größeres Stück vom  
Umsatzkuchen holen.



### Seminar für Gründerinnen und Selbstständige Frauen

Selbstbewusst als Unternehmerin auftreten: Das bedeutet vor allem hinter den eigenen Preisen, Leistungen und Produkten zu stehen – wie ein Fels in der Brandung. Gerade auch höhere Preise ganz locker kommunizieren können. Mit Einwänden (wir haben schon jemanden, sie sind zu teuer, das brauchen wir bei uns nicht et cetera) umgehen können. Sicher in Verhandlungen sein und der Kundschaft die richtigen Fragen zu stellen.

Und genau das sind die Probleme: Gerade, wenn Sie frisch gegründet haben oder erst kurze Zeit am Markt sind. Viele Fragen gehen Ihnen durch den Kopf: Zahlt meine Kundschaft meinen Preis? Wen will ich ansprechen? Wie sage ich am besten meine Preise? Gebe ich Preisnachlässe oder gibt es andere Wege? Wie bewahre ich beim Verkaufen ein gutes Gefühl?

#### **4 Termine á 120 Minuten für 9 Frauen.**

**(nicht einzeln buchbar, nur als Reihe)**

##### **Ziel:**

Unternehmerisch zu denken, zu handeln. Selbstbewusst Preise kommunizieren, den eigenen Marktwert - sich seiner selbst bewusst zu sein. Verkaufen mit gutem Gefühl. Mit Einwänden umgehen können. Sich auftreten. Selbstbewusst verhandeln. Mit Fragen und Sätzen, die zu Ihnen passen, Akquise-Gespräche eröffnen und führen.

##### **Hintergrund: Akquise und Verkaufen ist für selbstständige Frauen der Horrortrip.**

Frauen finden es sowas von gruselig, sich selbst, Ihre Produkte und ihre Leistungen anzupreisen, zu verkaufen. Nicht nur weibliche Tugenden wie Bescheidenheit, Selbstzweifel und Perfektionismus hindern Frauen oftmals daran, ihre eigenen Qualifikationen zu vermarkten und somit berufliche Erfolge zu entwickeln. Auch Glaubenssätze sind hinderlich: „Bei uns in Bremerhaven können solche Preise nicht genommen werden, das zahlt niemand ...“ Und einmal angenommen, sie würden doch?

Sich anzupreisen und ins Rampenlicht zu setzen erscheint selbstständigen Frauen im Berufsalltag als unangemessen. Hinter diesen Verhaltensweisen steckt oft die Angst vor Ablehnung, Desinteresse oder vor Einwänden des Gegenübers.

**Ich will einfach nur meine Selbstständigkeit ausleben, ich will einfach meinen Traum leben. Ich will mich nicht anbiedern und verkaufen.**

Ja. Schöne Idee. Sie und ich, **wir wissen beide, dass Sie genau dafür auch Umsatz brauchen.** Und aus diesem Grund, ist dieses Seminar entstanden: Um Ihren Umsatz zu steigern und Ihnen zu zeigen, wie leicht Verkaufen geht und wie viel Spaß es macht (sich) zu präsentieren. In einem geschütztem Raum, wo Sie sich mit gleichgesinnten selbstständigen Frauen austauschen mit einem Coach Susanne Henneke an Ihrer Seite.

Damit Sie mehr Sicherheit im Verkauf Ihres Angebotes bekommen, mehr Geld verdienen und mehr Zeit für Ihr Herzensbusiness haben.

## Inhalte in Stichworten:

### Akquise – Einwände – Preisstolz – Verkaufen - Wunschkundschaft

- Wie werden professionelle Verkaufs-Gespräche von Frauen geführt?
- Wie schärfen Sie Ihr Profil für Ihre Wunschkundschaft mit einem tollen Angebot?
- Wie wollen Sie von außen wahrgenommen werden?
- Wie überzeugen Sie Ihre Kundschaft von Ihrem Angebot?
- Wie gehen Sie mit Einwänden um, z.B. „Das ist mir zu teuer.“
- Wie kommunizieren Sie selbstbewusst Ihre Preise
- Sie probieren aus und finden Ihre Akquise- und Verkaufsstrategie mit Sätzen, die zu IHNEN passen.

### Echte Positionierung – von der Wunschkundschaft zur Wirklichkeit

Wie ziehen Sie genau die KundInnen an, die wirklich zu Ihnen passen? Selbstständig zu sein bedeutet vor allem sich selbst gut verkaufen zu können. Wenn Sie sich genauso darstellen, wie Sie sind, wofür Sie stehen, worin Sie die Expertin/der Experte sind und was das Besondere an Ihnen ist, wird ein Schuh draus. Zudem möchte Ihre Kundschaft sofort wissen, was sie von ihnen erhält: Ihren glasklaren Nutzen, Ihren echten Mehrwert. Genau das zieht potentielle Neu- und Bestandskundschaft an. Es ist wie bei einem Heiratsantrag: sie sagen Ja zu Ihnen, zu Ihren Leistungen und zu Ihren Produkten.

### Verkaufen ohne zu verkaufen

Das Wort Verkaufen hat immer noch einen bitteren Beigeschmack. Sofort fallen uns Situationen ein, wo wir von Verkäufern totgequatsch und schlecht beraten wurden. Das geht auch anders, eben mit gutem Gefühl. Hier steht nicht das Produkt, die Leistung oder der Verkäufer im Vordergrund. Sondern: Die wichtigste Person im Verkaufsgespräch – Ihr Kunde/Ihre Kundin.

Stellen Sie die Kundschaft in den Mittelpunkt. Dann merkt Ihr gegenüber sehr schnell „Die/der meint mich.“ Sich gesehen fühlen ist besonders und wertvoll. Dennoch will das sehen gelernt und geübt sein – und immer angepasst auf Ihre Persönlichkeit. Selbständige erhalten in diesem Seminar viel Handwerk, Tipps und Best Practice. Damit sie zukünftig nur noch mit gutem Gefühl ‚verkaufen‘ – quasi wie von selbst, auch bei der klassischen Akquise.

**In diesem Seminar lernen Sie die Kunst, mit der eigenen Leistung zu überzeugen. Sie probieren in einem geschützten Rahmen unter gleichgesinnten Frauen neues und bewährtes aus. Freuen Sie sich darauf, wie Sie mit Mut, Methodik und Ihrer eigenen Verkaufsstrategie Ihre Eigenmotivation und Ihr Selbst-Profil für Ihre neue Kundschaft stärken. Sie legen Hemmungen ab und gewinnen Sicherheit für Ihre zukünftigen Gespräche und Telefonate.**

Denn:

Es ist vor allem wichtig, dass es IHNEN gut geht und Sie weiterhin **Freude und Erfolg mit Ihrer tollen Geschäftsidee, Ihrem Herzensbusiness haben.** Sie sitzen alle in einem Boot; Frauen in der Gründungsphase, Freiberuflerinnen, Soloselbstständige und Kleinunternehmerinnen. Lassen Sie uns die Segel setzen mit Kurs auf Ihren langfristigen Erfolg.

Wenn nicht jetzt, wann dann?

Herzliche Grüße



<https://www.susannehenneke.de/>



### Die Referentin in Kürze

Susanne Henneke ist Verkaufsmentorin für selbstständige Frauen und Gründerinnen. Sie ist Businesstrainerin und Coach. Mit über 30 Jahre Erfahrung in Beratung und Verkauf begleitet und begeistert Sie mit Humor, Fachwissen, vielen Tipps und noch mehr Fingerspitzengefühl.