

KURS 1: GRUNDLAGEN

Übersicht Module

**Hallo Personalberatung!
Ein Überblick über unsere Branche**

Bearbeitungsdauer: 40 Minuten

Zusätzliche Materialien: Übersicht Vorteile Zusammenarbeit mit einem Dienstleister (für Kunde und Kandidat)

- Segmentierung des Marktes der Personalbeschaffung
- 3 gängige Vertragsformen
- 3 wesentliche Gründe, weshalb es Personaldienstleistung überhaupt gibt

**Personalberatung
Die zwei wesentlichen Geschäftsmodelle**

Bearbeitungsdauer: 30 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- Definition erfolgsbasiertes Modell
- Definition Modell Anzahlung / Drittelregelung
- Wichtige Grundprinzipien zur erfolgreichen Arbeit in diesen Modellen

**Der Vermittlungsprozess
11 wichtige Schritte für deinen Erfolg**

Bearbeitungsdauer: 15 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- Definition 11 Phasen des Vermittlungsprozesses
- Ziele und Aufgabe in jedem Prozessschritt

Der Elevator Pitch

Kurz und bündig Interesse wecken

Bearbeitungsdauer: 60 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- Struktur des Elevator Pitches
- Beispiele für Kunden und Kandidaten
- Tipps, um die Wirkung des Pitches zu erhöhen.

Intelligente Gesprächsführung

Mit Struktur zu mehr Verbindlichkeit

Bearbeitungsdauer: 25 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- 9 Schritte im Verkaufsgespräch
- Worum es in jeder Phase geht
- Wie du am Ende Verbindlichkeit kreierst

Der Gesprächseinstieg

So strukturierst du die ersten Sätze

Bearbeitungsdauer: 25 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- 4 Schritte des Gesprächseinstieges
- Beispiel Kundenakquise
- Beispiel Kandidatengespräch Update Call

Fragetechnik 1

Fragearten und Fragetrichter

Bearbeitungsdauer: 40 Minuten

Zusätzliche Materialien: Audiobeispiele

- 3 wichtige Fragearten
- Fragetyp, den du nicht nutzen solltest
- Optimale Anwendung der Fragen im Fragetrichter

Fragetechnik 2

Fakt - und Motivfragen

Bearbeitungsdauer: 30 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- Definition Fakt - und Motivfragen
- Einsatz von Motivfragen
- Beispiele

Überzeugend Argumentieren

Die „Merkmal-Vorteil-Nutzen“ Technik

Bearbeitungsdauer: 35 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- Definition „Merkmal-Vorteil-Nutzen“ Technik
- Beispiele

Einwandbehandlung

Die richtige Einstellung und Struktur

Bearbeitungsdauer: 1 h 15 Minuten

Zusätzliche Materialien: Audiobeispiele

- Die richtige Grundeinstellung
- 5 Schritte zur Behandlung von Einwänden
- Welche Einwände du damit lösen kannst

Flexibilität kreieren

Die Chancen auf den Abschluss steigern

Bearbeitungsdauer: 30 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- Wesentliche Inhalte, bei denen Flexibilität kreiert werden sollte
- 7 Techniken für mehr Flexibilität
- Beispiele

Commitment erhalten

So setzt du deine Vorstellungen durch

Bearbeitungsdauer: 25 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- 5 Voraussetzungen, um Commitment zu erhalten
- Technik, um Commitment einzufordern
- Beispiele

Closing

Verbindliche Aussagen erhalten

Bearbeitungsdauer: 30 Minuten

Zusätzliche Materialien: -

- Definition Closing
- Tipps für maximale Verbindlichkeit
- 5 Arten von Closings

Bearbeitungszeit gesamt: 7 h 45 Minuten

Hinweis

Jede Lektion beinhaltet standardmäßig neben einem Video immer folgende 3 Dokumente:

*Marschroute = Bearbeitungsempfehlung des Moduls
Workbook = Dokumentation des Videos
Übung = Vorschlag zur Umsetzung des Gelernten in die Praxis; kann von Mentor oder Führungskraft für Feedback genutzt werden*

Die Bearbeitungsdauer der Lektionen setzt sich zusammen aus:

- der Videodauer*
- dem Durcharbeiten zusätzlicher Inhalte im Workbook*
- dem Hören der Audiobeispiele sowie*
- der Bearbeitung der dazugehörigen Übung.*

Für die nachhaltige Umsetzung des Gelernten wird empfohlen, alle Dateien wie in der Marschroute vorgegeben zu bearbeiten.