

## Curriculum

### Authentisch mehr Verkaufen

### Mehr Zeit, begeistertere Kunden und mehr Umsatz für Soloselbstständige

#### 1. Über die Fortbildung

**Thema:**

Authentisch Verkaufen – professionell sichtbar werden, respektvoll verkaufen und wirtschaftlich stabil wachsen

**Format:**

Kombination aus

- synchronen Online-Einheiten
- Präsenzworkshop
- angeleitetem Selbstlernstudium (3 UE)

**Gesamtumfang:**

**24 Zeitstunden = 32 Unterrichtseinheiten (UE)**

(1 UE = 45 Minuten)

**Maßnahmenzeitraum:**

3 Wochen

**Durchführungsform:**

Gruppenmaßnahme, >90% synchroner Präsenz- und Online-Anteil (Selbstlernphasen angeleitet)

**Anbieter:**

**ErVer Unternehmensberatung**

ISO 9001 zertifiziert

---

#### 2. Zielgruppe

Die Fortbildung richtet sich an **Soloselbstständige**, die:

- mit ihrer Arbeit anderen Menschen helfen
- ein qualitativ hochwertiges Angebot haben
- wirtschaftlich stabiler arbeiten möchten
- sich mit Sichtbarkeit, Ansprache und Verkaufen schwertun
- authentisch, respektvoll und professionell auftreten wollen

Branchenübergreifend geeignet, insbesondere für beratende, begleitende, unterstützende Tätigkeiten.

## **2.1 Eingangsvoraussetzungen Teilnehmende:**

Für die Teilnahme an dieser Fortbildung werden keine speziellen fachlichen Vorkenntnisse vorausgesetzt. Wichtig ist jedoch:

- Offenheit, das eigene Business strukturiert zu betrachten und weiterzuentwickeln
- Bereitschaft, sich mit Ansprache, Sichtbarkeit und Verkaufsprozessen auseinanderzusetzen
- Interesse daran, das eigene Angebot klarer zu kommunizieren und wirtschaftlich wirksamer zu positionieren
- Grundlegende digitale Anwendungsfähigkeit (z. B. E-Mail, Videokonferenz, einfache Software-Anwendungen); vertiefte Technikenkenntnisse sind nicht erforderlich
- Technische Ausstattung: Laptop oder Desktop-PC sowie stabiler Internetzugang; Kamera und Mikrofon für die Online-Einheiten
- Empfehlenswert, aber nicht zwingend notwendig:  
bestehende Website, Social-Media-Profil oder erste Ideen für Inhalte, um die Praxisübungen direkt auf das eigene Business zu übertragen

Diese Voraussetzungen stellen sicher, dass alle Teilnehmenden aktiv mitarbeiten und die Inhalte unmittelbar für ihre eigene selbstständige Tätigkeit nutzen können.

### 3. Lernziele der Fortbildung

Die Teilnehmenden lernen:

- ihre Zielgruppe klar zu definieren und professionell anzusprechen
- respektvoll und wirksam nachzufassen
- sichtbar zu werden, ohne sich zu verbiegen
- ihre Kommunikation so auszurichten, dass passende Kunden anziehen
- ihr Business strukturell so anzupassen, dass mehr Zeit und mehr Umsatz möglich werden

Ziel ist die **Stärkung der wirtschaftlichen Bestandsfestigkeit** der Selbstständigkeit.

### 4. Didaktischer Gesamtaufbau & Zeitstruktur

#### Übersicht Zeit & UE

<b>Lernform</b>	<b>Umfang</b>
Online synchron (vorab)	4 UE
Selbstlernstudium vorab (asynchron)	3 UE
Präsenz Samstag	11,33 UE
Präsenz Sonntag	9,33 UE
Online synchron (nachbereitend)	4 UE
<b>Gesamt</b>	<b>32 UE / 24 Std.</b>

### 5. Detaillierter didaktischer Aufbau

#### Modul 1 – Vorbereitung & Fundament

## **Zielgruppe, Haltung und innere Klarheit**

### **1.1 Online-Live: Einstieg & Zielklärung**

**Dienstag, 90 Minuten – 2 UE (synchron)**

#### **Inhalte:**

- Zielsetzung der Fortbildung
- Einordnung von authentischem Verkaufen
- Abgrenzung zwischen Helfen und professionellem Verkaufen
- Erwartungen, Rahmen, Arbeitsweise

#### **Dozentin:**

Sonja Lang

Psychologin, Unternehmensberaterin, Vorstand der ErVer Unternehmensberatung

Langjährige Erfahrung in der Arbeit mit Soloselbstständigen und Entscheidungsprozessen

#### **Nutzen:**

Klarheit, Sicherheit und Orientierung von Beginn an

### **1.2 Online-Live: Zielgruppe & Entscheidungslogik**

**Mittwoch, 90 Minuten – 2 UE (synchron)**

#### **Inhalte:**

- Zielgruppe konkret beschreiben
- Probleme, Bedürfnisse und Entscheidungshemmnisse verstehen
- Unterschied zwischen Interessenten und passenden Kunden
- Verantwortung in der Entscheidungsbegleitung

#### **Dozent:**

Jürgen Willke

Unternehmer, Experte für Ansprache, Haltung und Stimme

**Nutzen:**

Die Teilnehmenden verstehen, **wen sie ansprechen und warum**

**1.3 Selbstlernstudium – Grundlagen vertiefen**

**3 × 45 Minuten – 3 UE (angeleitetes Selbstlernen)**

**Inhalte:**

- Zielgruppenprofil ausarbeiten
- eigene Haltung zu Sichtbarkeit reflektieren
- Vorbereitung auf Präsenzphase

**Methoden:**

Arbeitsblätter, Leitfragen, Reflexionsaufgaben

**Nutzen:**

Vorbereitung mit Struktur, kein ungerichtetes Selbstlernen

**Modul 2 – Präsenzworkshop Samstag**

**Ansprache, Haltung, Wirkung**

**Samstag – 8,5 Zeitstunden = 11,33 UE**

**Inhalte:**

**2.1 Haltung & Stimme in der Ansprache**

- Wirkung von Stimme, Präsenz und Körpersprache
- Sicherheit im Auftreten
- Authentische Autorität entwickeln

**Dozent:** Jürgen Willke

**2.2 Methoden der Ansprache**

- Gesprächsaufbau
- respektvolles Nachfassen

- Entscheidungsbegleitung statt Überreden

**Dozent:** Jürgen Willke

### **2.3 Sichtbarkeit mit Klarheit**

- wie Sichtbarkeit ohne Selbstdarstellung gelingt
- Kanäle sinnvoll auswählen
- Inhalte mit Haltung statt Lautstärke

**Dozentin:** Sonja Lang

#### **Methoden:**

Impulse, Gruppenarbeit, praktische Übungen

#### **Nutzen:**

Sofort spürbare Sicherheit in Auftritt und Kommunikation

### **Modul 3 – Präsenzworkshop Sonntag**

#### **Umsetzung, Struktur & Tools**

**Sonntag – 7 Zeitstunden = 9,33 UE**

#### **Inhalte:**

##### **3.1 Angebots- & Prozessklarheit**

- Struktur im Business schaffen
- Zeitfresser identifizieren
- wirtschaftlich sinnvolle Anpassungen

**Dozentin:** Sonja Lang

##### **3.2 Kommunikation & Softwareeinsatz**

- digitale Tools zur Entlastung
- einfache Systeme für Sichtbarkeit und Nachfassen
- Überblick über sinnvolle Softwarelösungen

**Dozentin:** Sonja Lang

**Methoden:**

Praxisarbeit, Beispiele, Übertragung aufs eigene Business

**Nutzen:**

Mehr Zeit, mehr Klarheit, weniger mentale Last

**Modul 4 – Nachbereitung & Integration**

**Transfer in den Alltag**

**4.1 Online-Live Nachbereitung**

**2 × 90 Minuten – 4 UE (synchron)**

**Inhalte:**

- offene Fragen
- Transfer in den Alltag
- Stabilisierung der Umsetzung
- Erfahrungsaustausch

**Dozenten:**

Sonja Lang & Jürgen Willke

**Nutzen:**

Nachhaltige Umsetzung statt Seminar-Effekt

**6. Lehr- und Lernmethoden**

- synchroner Gruppenunterricht
- strukturierte Präsenzarbeit
- angeleitetes Selbstlernstudium
- Reflexions- und Transferaufgaben

Kein Einzelcoaching, keine Beratung, sondern **Qualifizierung mit Umsetzung.**

## 7. Qualitätssicherung

- ISO 9001 zertifizierter Anbieter
- strukturierte Kursplanung
- definierte Lernziele
- Evaluation und Feedback