

**HERZLICH WILLKOMMEN!**



*„Es ist, wie es ist. Aber es wird, was Du daraus machst.“*

*Daniel* STRAETMANS

**„VERKAUFSPSYCHOLOGIE!  
WIE DU MIT GEHIRNGERECHTEM  
VERKAUF DEINEN ERFOLG  
STEIGERST“**

*Daniel* STRAETMANS

# RECRUITING FÜHRUNG VERKAUFEN IN DER PERSONALDIENSTLEISTUNG

*Daniel* STRAETMANS

## VERKAUFEN IN DER PERSONALDIENSTLEISTUNG



*Daniel* STRAETMANS

**„SAGT DEN MENSCHEN NICHT, WIE GUT IHR EURE  
DIENSTLEISTUNG MACHT,  
SAGT IHNEN, WIE GUT EURE DIENSTLEISTUNG SIE  
MACHT.“**

**(FREI NACH FRANK BETTGER)**

*Daniel* STRAETMANS

**Produktstärke**

Was das Produkt  
auszeichnet.

„Das kann mein  
Produkt.“

**Nutzen**

Kunde denkt: „Was  
habe ich davon?“

„Das ist Dein Nutzen!“

*Daniel* STRAETMANS

### Beispiele

1. Produktstärke:
Das Auto hat einen Fahrspurassistent.
Nutzen:
Mehr Sicherheit für Sie und Ihre Familie.
2. Produktstärke:
Pommes Frites haben nur 3% Fett.
Nutzen:
Davon kann ich viel mehr essen.

*Daniel* STRAETMANS

## VERKAUFEN IN DER PERSONALDIENSTLEISTUNG

„Wir sind 30 Jahre am Markt,

das bedeutet für Sie,

Sie können ruhig schlafen, denn Sie haben in uns einen erfahrenen Partner, der Ihnen den Rücken frei hält.“

*Daniel* STRAETMANS

# VERKAUFEN IN DER PERSONALDIENSTLEISTUNG

„Wir sind regional vernetzt,

das bedeutet für Sie,

schnellen, persönlichen vor-Ort-Kontakt,  
Kenntnis der lokalen Verhältnisse,  
Zugriff auf Bewerberpool vor Ort,  
echtes Vertrauen durch gelebte  
Nachbarschaft, ...

*Daniel* STRAETMANS

# VERKAUFEN IN DER PERSONALDIENSTLEISTUNG

„One face to the customer“,

das bedeutet für Sie,

Sie kriegen meine Mobilnummer, dann  
können mich nachts anrufen und ich  
kümmere mich...

*Daniel* STRAETMANS

# VERKAUFEN IN DER PERSONALDIENSTLEISTUNG

„Wir sind schnell, darunter verstehen wir, dass Sie innerhalb von 48h passende Profile oder eine klare Ansage zum Stand der Suche von uns bekommen, das bedeutet für Sie, Planungssicherheit, offenen und fairen Umgang, Verlässlichkeit, ...“

*Daniel* STRAETMANS

# VERKAUFEN IN DER PERSONALDIENSTLEISTUNG

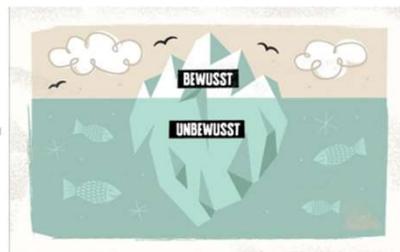
„Wir sind spezialisiert, darunter verstehen wir, dass wir ausschließlich im Automobilbereich tätig sind, das bedeutet für Sie, einen Partner, der ihre Sprache spricht und ihnen schnell die passenden Profile liefert.“

*Daniel* STRAETMANS

**SICHERHEIT GIBT ES NICHT.  
SICHERHEIT IST EIN GEFÜHL.**

*Daniel* STRAETMANS

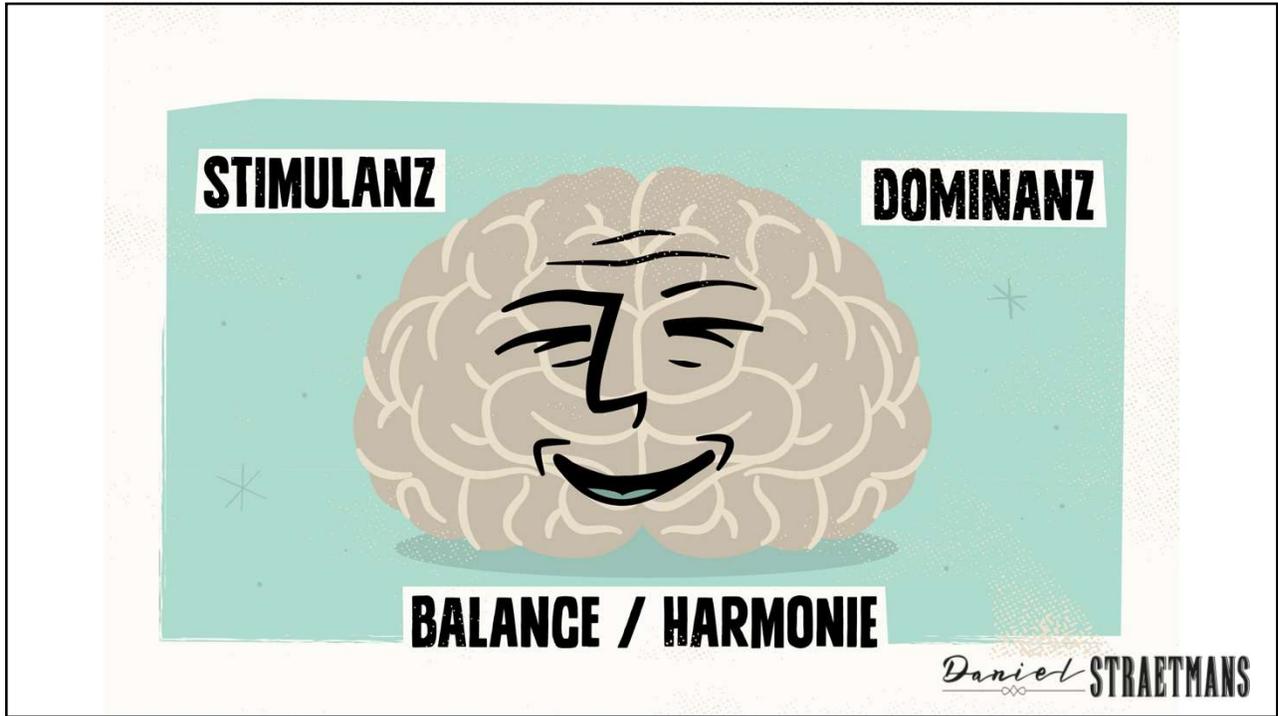
**Gehirngerechtes Verkaufen**



**Erkenntnis aus der Neurowissenschaft:**

70-90% unserer Entscheidungen  
treffen wir unbewusst.

*Daniel* STRAETMANS





*Daniel* STRAETMANS

Zurück zum Thema Nutzen...

## VERKAUFEN IN DER PERSONALDIENSTLEISTUNG

„Wir sind 30 Jahre am Markt,

das bedeutet für Sie,

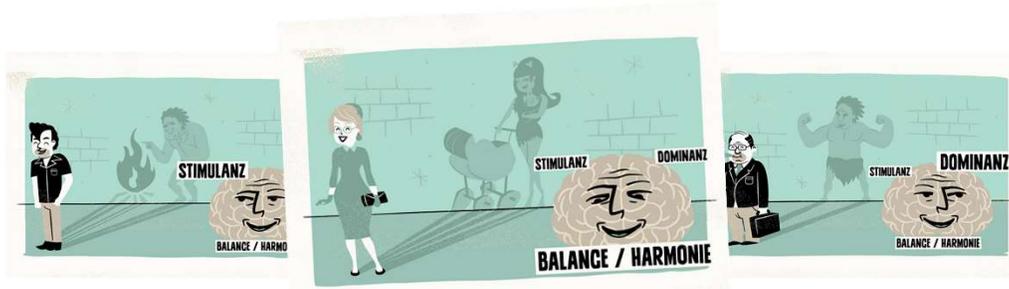
Sie können ruhig schlafen, denn Sie  
haben in uns einen erfahrenen Partner,  
der Ihnen den Rücken frei hält.“

*Daniel* STRAETMANS

„Wir sind 30 Jahre am Markt,

das bedeutet für Sie,

Sie können ruhig schlafen, denn Sie haben in uns einen erfahrenen Partner, der Ihnen den Rücken frei hält.“



**Fazit 1:** Nicht alle unsere Stärken sind für alle Kunden (gleich) interessant.

**Ableitung daraus:** Abwägen, wem ich welche Stärken präsentiere.

*Daniel* STRAETMANS



„Wir sind 30 Jahre am Markt,

das bedeutet für Sie,

wir kümmern uns darum, dass Sie sich nicht mit dem ganzen Orga- und Admin-Kram rumschlagen müssen.“

bei uns sind Sie in sicheren Händen und können nachts gut schlafen.“

wir übernehmen den reibungslosen Ablauf im Recruiting, damit Sie sich um die wirklich wichtigen Dinge kümmern können.“

**Ratio UND Emotionssystem ansprechen!**

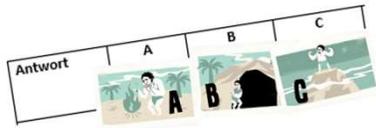
*Daniel* STRAETMANS

1. Wie reagierst du auf neue Herausforderungen?
  - a. Ich bin begeistert und neugierig, neue Ansätze auszuprobieren.
  - b. Ich überlege, wie ich die Herausforderung sicher und ohne Risiko bewältigen kann.
  - c. Ich fokussiere mich darauf, wie ich schnell und effizient zum Ziel komme.
2. Was motiviert dich am meisten bei deiner Arbeit?
  - a. Abwechslung, spannende Aufgaben und kreative Lösungen.
  - b. Stabilität, Verlässlichkeit und das Gefühl, Teil eines Teams zu sein.
  - c. Erfolg, Anerkennung und das Erreichen anspruchsvoller Ziele
3. Wie gehst du mit Rückschlägen um?
  - a. Ich suche nach alternativen Wegen und lasse mich nicht entmutigen.
  - b. Ich analysiere, was schiefgelaufen ist, und passe meinen Ansatz vorsichtig an.
  - c. Ich sehe Rückschläge als Teil des Wettbewerbs und bleibe hartnäckig.
4. Wie bereitest du dich auf ein Kundengespräch vor?
  - a. Ich improvisiere oft und lasse mich von der Dynamik des Gesprächs leiten.
  - b. Ich plane sorgfältig und stelle sicher, dass ich alle Informationen habe.
  - c. Ich konzentriere mich auf die wichtigsten Punkte, um schnell zum Ziel zu kommen.
5. Wie gehst du mit Kunden um, die unsicher sind?
  - a. Ich versuche, durch Enthusiasmus ihre Neugier zu wecken.
  - b. Ich biete ihnen Sicherheit und zeige, dass sie mir vertrauen können.
  - c. Ich präsentiere klare Argumente, um sie zu überzeugen.



Antwort	A	B	C
			





Was bedeutet das für meine Kommunikation mit Kunden?

Was bedeutet das für meine Kommunikation mit

- Dominanz-orientierten Kunden,
- Stimulanz-orientierten Kunden,
- Balance-orientierten Kunden?



Das gilt natürlich nicht nur bei der Nutzenpräsentation.

Typen- (Gehirn-) gerechte Kommunikation hilft uns auch bei

erstem Eindruck/Rapport/Gesprächseinstieg,  
Präsentation,  
Einwandbehandlung,  
Verhandlungen,  
Abschluss,  
After Sales,  
...

und natürlich bei der **Terminakquise!!**

*Daniel* STRAETMANS

**Terminakquise** ist gerade jetzt gefragter denn je,  
beliebter wird sie dadurch jedoch leider nicht.

*Daniel* STRAETMANS

Das alles bringt uns natürlich nicht nur im Vertrieb nach vorne...

**Recruiter/innen** sollten sich fragen, welche Emotionstypen sich auf welche Stelle bewerben und sich entsprechend darauf einstellen.

**Führungskräfte** sollten ihre Teams durchleuchten und in Emotionstypen aufteilen

-stimmt die Zusammensetzung?

-Konfliktpotential?

-wen spreche ich wie an?

-wie motiviere ich meine MitarbeiterInnen?

...

*Daniel* STRAETMANS

## „Hausaufgaben:“

eigene Webseite,  
Stellenanzeigen,  
Posts,  
Direktansprache von Kandidaten,  
Zuordnung meiner Mitarbeiter

...

Typengerechte Ansprache ist mehr als die Entscheidung „Du oder Sie“.

*Daniel* STRAETMANS



# Präsenz- oder Online-Trainings Vertrieb, Führung, Recruiting

Live Online Training  
**Sales Camp Zeitarbeit & Personaldienstleistung**

Jetzt Disponenten, Sales Accounts oder Teams anmelden!  
Wir machen Vertriebsprofis in der Zeitarbeit. Mit Leichtigkeit.



Neu ab April 2025

Vertriebserfolg von der Kaltakquise über Abschluß und Kundenbindung bis zum strategischen Ausbau!

>Mindset, Strategien, Ideen, Werkzeuge, Blaupausen, Best-Practice, Tipps & Tricks und mehr. Lernen von den Besten!<

salescampzeitarbeit.com  
Daniel STRAETMANS

Daniel STRAETMANS

## Vielen Dank!



Mehr davon?



Noch mehr davon?

ds@danielstraetmans.de  
0151-70036254

Daniel STRAETMANS