



STARK AM MARKT

*Erfolg im Business als
kreative:r Professional*

AKQUISE

VERHANDELN

VERKAUFEN



*So einfach geht Kund:innengewinnung
für kreative Professionals*

Sicher und selbstbewusst in Akquise und Verhandlung



Als **creative:r Professional** kennst du vielleicht diese oder ähnliche Situationen:

Du möchtest dich als **Fotograf:in** bei einer Bildagentur vorstellen – oder als Illustrator:in in einem Verlag deine **Illustrationen & Motive** anbieten. Vielleicht hast du konkrete Unternehmen, mit denen du als Produkt- oder **Grafikdesigner:in** zusammenarbeiten möchtest?

Du weißt, dass du richtig gut bist, und deine Expertise & **Ergebnisse übertreffen** die meisten Kund:innenansprüche.

Doch sobald es darum geht, dich selber und deine Leistung zu verkaufen, **fühlst du dich plötzlich ganz klein und verunsichert?**

Und anstatt endlich zuverlässig & vor allem planbar neue Projekte und Kund:innen zu gewinnen, **hangelst du dich weiter von Job zu Job?**

Um deine **Wunsch-Auftraggeber:innen zu begeistern und zu überzeugen**, kommst du um sehr gute Verkaufs-Skills nicht herum.

Mache jetzt den Quick-Check **Akquise – Verkaufen – Verhandeln** und finde heraus, **wie stark deine Skills** im jeweiligen Bereich sind und wie **gut du aufgestellt bist**.

A wie Anfang = A wie Akquise :-)

Du weißt, wie viel Zeit, Leidenschaft & Herzblut in deiner Arbeit stecken und was diese **Arbeit wert ist**.

Doch schon der Gedanke, proaktiv in die **Kund:innenakquise** zu gehen – um dich und deine Leistung vorzustellen – ist für dich ein Fluch und kein Segen?

Genau so geht es vielen anderen Kreativen.

Vielleicht verbindest du Akquise mit **“Klinken-Putzen”** oder fühlst dich wie ein:e Bittsteller:in, wenn du aktiv auf deine Traumkund:innen zugehst.

Dabei ist **Akquise das A & O**, wenn du als Kreative:r von deiner Dienstleistung gut leben willst.

Klar ist: Wenn du nicht das große Glück hast, unter deinen Traumkund:innen feste Stammkund:innen zu haben, die dir jeden Monat verbindlich **lukrative Projekte** in Auftrag geben, kommst du um Akquise nicht herum.

Wie fit bist du oder fühlst du dich, wenn es um das Thema Akquise für dich und dein Business geht?

Beantworte dazu jetzt einfach die folgenden Fragen und finde es heraus. Treffen die folgenden Aussagen auf dich & dein Business zu?

Ja oder nein? Vergib für Ja 1 Punkt // für Nein 0 Punkte

- | | |
|---|--|
| 1. <i>Ich weiß, wie und wo ich neue Kund:innen zielführend erreichen & ansprechen kann.</i> | |
| 2. <i>Ich fühle mich sicher & wohl, wenn ich in die Kontaktaufnahme mit Kund:innen oder potenziellen Kund:innen gehe.</i> | |
| 3. <i>Ich kenne vielfältige Akquise-Methoden, on- & offline.</i> | |
| 4. <i>Ich nutze einen bewährten Gesprächsleitfaden für meine erfolgreiche Akquise.</i> | |
| 5. <i>Ich weiß, welche Akquise-Strategie am besten zu mir und meinem jeweiligen Angebot passt.</i> | |
| 6. <i>Ich habe meine passende Zielgruppe und mindestens einen Kundenavatar ausreichend definiert.</i> | |

Zähle nun bitte zusammen:

Wie oft hast du mit Ja gestimmt?

Gesamtsumme der Punkte:

Beantworte am besten **erst die weiteren Fragen** dieser Checkliste, bevor du in die Auswertung gehst. Gehe dazu einfach chronologisch die nächsten Seiten durch.

Verhandeln

Mit Leichtigkeit Kund:innen gewinnen & begeistern

Folgendes Szenario beschreiben mir viele Kreative immer wieder – kennst du das auch?

Eine Agentur schickt dir eine E-Mail mit einem Briefing, mit der Bitte, ein Angebot abzugeben. Da du aktuell ein **Auftragsloch** hast, kommt diese Anfrage mehr als gerufen. Außerdem würden **deine Referenzen** durch diese:n Kund:in stark aufgewertet.

Du gibst ein **fares Angebot** ab – aber dann kommt der Dämpfer: Du stellst im Kund:innendialog fest, dass dein Wunschprojekt weit unter **deinem Budget** liegt, das du eh schon ordentlich abgespeckt hast.

In deinem Kopf springt eine rote Warnlampe an. Die Sorge, den Job zu verspielen, wenn du anfängst, **zu verhandeln**, kriecht in dir hoch. Du fühlst dich unwohl. Und trotzdem gehst du auf die Konditionen ein.

Klar ist: Wenn du nicht alle Auftragskonditionen sang- & klanglos hinnehmen möchtest, dann kommst du nicht drumherum, den Kund:innen den **Wert deiner Arbeit** richtig deutlich zu machen.

Leider fühlen sich vor allem Designer:innen, Fotograf:innen und **Innenarchitekt:innen** häufig unsicher – und die **Angst, einen Auftrag** zu verlieren, ist häufig so stark, dass sie sich lieber unter Wert verkaufen.



So hangeln sich viele von **Auftrag zu Auftrag** und kommen gerade so über die Runden. Dabei sind Verhandlungsgeschick und das richtige Verhandlungs-Mindset keine Wissenschaft, sondern pures und erlernbares Handwerk.

Wie selbstbewusst bist du, wenn es ums Verhandeln geht?

Beantworte dazu jetzt einfach die folgenden Fragen und finde es heraus.

Ja oder nein? Vergib für Ja 1 Punkt // für Nein 0 Punkte

1. Ich gehe selbstbewusst in die Preisverhandlungen.

2. Ich habe keine Angst davor, dass Kund:innen den Preis drücken wollen.

3. Ich habe keine Sorge, den Job nicht zu bekommen, wenn ich angemessen hoch in die Preisverhandlung einsteige.

4. Ich kenne meinen Marktwert, bzw. den meiner Leistungen ganz genau.

5. Ich kann meine Leistung gewinnbringend kalkulieren und weiß ganz genau, welche Faktoren in die Kalkulation einfließen.

6. Ich weiß, wie ich eine Verhandlung so führe, dass Einwände (zu teuer, kein Budget, kein Interesse, kein Bedarf) selten bis gar nicht aufkommen.

Summe der Punkte:



Verkaufen

Kundengespräche, die überzeugen & verkaufen

Die meisten Kreativen fühlen sich unwohl, wenn sie ihr Angebot im direkten **Gespräch verkaufen** wollen. Viele setzen Verkaufen gleich mit „sich aufdrängen“ oder „jemandem etwas aufschwätzen“.

Geht es dir auch so?

Wenn du mit deiner **kreativen Dienstleistung** deinen Lebensunterhalt bestreiten möchtest, kommst du nicht drumherum, dass du lernst, zu verkaufen. Sonst verkaufst du dich **immer unter Wert** und hangelst dich weiter von Projekt zu Projekt.

Du weißt, dass du richtig gut bist, in dem, was du tust. Du weißt, was deine **kreative Dienstleistung wert** ist. Dann wäre es doch fatal, wenn du deine Expertise nicht auch lukrativ verkaufen würdest.

Denn: Wenn du nicht verkaufen willst, **hast du kein Business**. Dann hast du ein elitäres & zeitraubendes Hobby.

Bitte beachte: Du brauchst dich nicht zu verbiegen. Im Gegenteil: Deine Person und dein Angebot bilden immer ein emotionales Gesamtpaket. Wichtig beim Verkaufen ist, dass du deine **exzellente Expertise** mit deinem Alleinstellungsmerkmal herausstellst.

Denn damit überzeugst und punktest du im **Verkaufsgespräch**.

Klar ist: Wenn du dich nicht absolut sicher im Verkaufsgespräch fühlst, dann wirst du es mit **Kund:inneneinwänden** wie “zu teuer” oder “kein Interesse” schwer haben. Denn deine Kund:innen spüren deine Unsicherheit sofort. Und das wiederum führt zu deiner **Angst vor einem “Nein”** im Verkaufsgespräch.

7

Wie überzeugend bist du, wenn es ums Verkaufen geht?

Beantworte dazu jetzt einfach die folgenden Fragen und finde es heraus. Wie sehr treffen die folgenden Aussagen auf dich & dein Business zu?

Ja oder nein? Vergib für Ja 1 Punkt // für Nein 0 Punkte

- | | |
|---|--|
| 1. <i>Ich bin absolut selbstsicher in meinem Self-Marketing und trete in Verkaufsgesprächen stets selbstbewusst auf.</i> | |
| 2. <i>Ich steuere das Gespräch durch meine Fragen und behalte so die Gesprächsführung.</i> | |
| 3. <i>Ich weiß genau, welchen Nutzen mein Angebot für meine Kund:innen hat und kann diesen klar argumentieren.</i> | |
| 4. <i>Ich kann eine gute Mehrwert-Argumentation für meine Kund:innen überzeugend überbringen.</i> | |
| 5. <i>Ich kann im Verkaufsgespräch das Kaufmotiv meines Gegenübers genau entschlüsseln und kitzle auch immer das "Warum" hinter dem Kaufmotiv heraus.</i> | |
| 6. <i>Ich weiß, wie ich mit Einwänden von Kund:innen umgehe bzw. wie ich bestimmte Einwände verhindern kann.</i> | |
| Summe der Punkte: | |

Prima, du hast alle Fragen beantwortet – hier geht es zur Auswertung.

ZUR AUSWERTUNG

Prima, geschafft :)

Zunächst übertrage bitte hier die Gesamtzahl deiner Punkte:

<i>Punkte Akquise</i>	
<i>Punkte Verhandeln</i>	
<i>Punkte Verkaufen</i>	
<i>Punktzahl gesamt</i>	

Du hast weniger als 7 Punkte erreicht?

Wenn du als Kreative:r deinen Lebensunterhalt mit deiner Dienstleistung bestreiten möchtest und verlässlich & planbar Aufträge generieren möchtest, dann hast du hier eindeutigen Handlungsbedarf. **Mein Tipp:** Finde die passende Strategie, die zu dir, zu deinem Business und zu deinen Zielkund:innen passt. Erstelle dir **Leitfäden für deine erfolgreichen Verkaufsgespräche**. Und überprüfe auch, ob du an deiner Einstellung zum Verkaufen noch ein paar Stellschrauben drehen kannst, um vielleicht **selbstsicherer in Verhandlungen** zu gehen.

HIER HAB ICH NOCH 3 PROFI-TIPPS FÜR DICH

- Räumst du deiner Kund:innengewinnung bereits genügend Zeit in deinem Arbeitsalltag ein? **Reserviere dir feste Akquise-Zeiten** in deinem Kalender – z. B. 4–6 Tage pro Monat – und halte diese Termine auch ein.
- Und lass dich von Rückfragen in Verhandlungen nicht verunsichern. Sieh sie als das, was sie sind: ein **klares Interessen-Signal**.
- Übe dich bei Verkaufsgesprächen in Schlagfertigkeit. Wenn du z. B. immer mit ähnlichen Zweifeln/Fragen konfrontiert wirst, dann bereite dir **2–3 souveräne Antworten** vor, mit denen du kontern kannst.

In meinen Trainings kannst du Akquise, Kontakthanbahnung, Verhandeln und richtig Verkaufen lernen.

10

Du hast mehr als 8 Punkte erreicht?

Super, du bist auf einem guten Weg. Doch dein volles Potenzial scheinst du noch nicht auszuschöpfen. Finde für dich heraus, wo du dich noch blockiert fühlst. Ist es vielleicht dein Mindset oder sind es deine **Glaubenssätze zum Thema Verkaufen**? Vielleicht ist es die Verkaufs- & Akquise-Kompetenz, bei der dir noch ein bisschen mehr Handwerk fehlt? Dann schau, wo du dich noch optimieren kannst.

HIER HAB ICH NOCH 3 PROFI-TIPPS FÜR DICH

- Hab keine Scheu, nachzufragen, woran es gelegen hat, wenn du einen **Auftrag nicht bekommen** hast. Aus jeder Absage kannst du für deine nächste Verhandlung etwas Positives mitnehmen.
- „Wer fragt, führt.“ Behalte im Verkaufsgespräch das Ruder in der Hand und leite das Gespräch durch deine **offenen Fragen**. So findest du heraus, wo der Schuh wirklich drückt.
- Beantworte alle Anfragen stets umgehend, am besten innerhalb von 48 Stunden. Du zeigst damit, dass dir deine Interessent:innen wichtig sind. So werden dich **potenzielle Kund:innen in guter Erinnerung** behalten – und wer weiß, was sich später daraus ergibt.

Ich unterstütze dich sehr gern bei deinem Akquisesdialog – lass uns darüber unverbindlich sprechen.



Du hast mehr als 15 Punkte erreicht?

Glückwunsch! Du bist ein echter **Business- & Vertriebsprofi** und hast dir offensichtlich als Expert:in auf dem Markt einen echten Namen gemacht. Schau dir die Fragen nochmals an, bei denen du 4 oder weniger Punkte angegeben hast, und gucke, was du in den einzelnen Bereichen ggf. noch optimieren kannst.

HIER HABE ICH NOCH 3 PROFI-TIPPS FÜR DICH

- Erfasse alle weiteren Informationen deiner Kund:innen oder Interessent:innen wie z. B. Jubiläen, Geburtstage und besondere Interessen. Nutze **solche Anlässe**, um deinen Kund:innen Glückwünsche oder Aufmerksamkeiten zu senden. So spürt dein:e Kundin eine Verbindung zwischen euch auch über die Projektarbeit hinaus, und du rufst **dich immer wieder in Erinnerung**.
- Wenn dir ein:e Kund:in sagt, du seist „zu teuer“, frag einfach frei heraus: „Neben der Tatsache, dass Sie es als zu teuer empfinden, was ist da noch?“ Und wenn da noch mehr ist, räume unbedingt diese **Zweifel aus dem Weg**. Denn erst dann machst du den Weg frei zum Abschluss.
- Falls dein:e Kund:in ein Pokerface aufsetzt und du nicht genau weißt, wie du euer Verhandlungsgespräch einschätzen kannst, dann frag einfach: **“Was spricht aus Ihrer Sicht** bisher dafür, dass wir zusammenarbeiten?“

Wenn du deine Expertise zum Erfolg führen willst, um hochpreisig zu verkaufen, dann lass uns gern über deine Möglichkeiten sprechen.

Bist du bereit für volle Auftragsbücher, begeisterte Kund:innen und maximalen Erfolg als kreative:r Professional?

- Du möchtest jetzt durchstarten und **planbar neue Aufträge** generieren?
- Du möchtest deine **Verhandlungs- und Verkaufsskills** verbessern und selbstbewusst & gelassen in Kund:innengespräche gehen?
- Du wünschst dir eine:n Expert:in an deiner Seite, der:die dich dabei unterstützt, **Sackgassen zu erkennen** und zu vermeiden?

Dann unterstütze ich dich gerne dabei, deine Akquise-, Verhandlungs- & Verkaufsskills auf- und auszubauen. Damit aus deinem Angebot ein **unwiderstehliches Angebot** wird, das sich exzellent verkauft! Sodass du planbar das ganze Jahr ausgelastet bist und Auftragslöcher endlich der Vergangenheit angehören!

Vereinbare dafür jetzt dein **kostenfreies Impulsgespräch** mit mir. Hier kannst du dir direkt deinen passenden Wunschtermin auswählen:



TERMIN WÄHLEN

Ich wünsche dir großartige Erfolge bei der Umsetzung und beim Erreichen deiner Ziele!

Über mich



Als **Designerin, Dozentin, Business Mentorin** bin ich seit über 30 Jahren in der Kreativwirtschaft unterwegs. Ich selbst habe als Mitinhaberin eines Designstudios **50 % meiner Aufträge durch Direktakquise** gewonnen.

Als Produzentin für Verlage und Projektmanagerin einer Hamburger Kreativagentur habe ich jahrelang **kreative Dienstleistungen verkauft und eingekauft**.

Ich weiß, **wie die Branche tickt** und was deine Kund:innen (und Auftraggeber:innen) wollen, wenn sie mit externen Kreativen zusammenarbeiten.

Seit 2005 unterstütze ich **kreative Professionals aus den Branchen Illustration, Design, Fotografie, Architektur** bei der Kund:innenakquise, dem Verkaufsdialog und der Verhandlungsführung. Bei der **Hamburger Wirtschaftsbehörde** bin ich als Trainerin des HEI-Coachingprogramms engagiert.

Ich freu mich auf dich!

Susanne Diemann | starkammarkt.de