



STARK AM MARKT

Erfolg im Business als
kreative:r Professional

AKQUISE

VERHANDELN

VERKAUFEN

CHECKLISTE

Mach den
Selbsttest, wie
fit du bist

*So einfach geht
Kund:innengewinnung
für kreative Professionals*



Sicher und selbstbewusst in Akquise und Verhandlung!



Das bekommst du hier: Checkliste zum Selbsttest

- 1 Akquise
- 2 Verhandlung
- 3 Verkaufen
- 4 Deine Auswertung
- 5 Wertvolle Akquise-Tipps

Mache jetzt den Quick-Check
und finde heraus, **wie stark du in Akquise,
Verhandeln und Verkaufen bist.**



Test Teil 1: Wie fit bist du in Akquise?

Du weißt, wie viel Zeit, Leidenschaft & Herzblut in deiner Arbeit steckt.

Doch schon der Gedanke, aktiv in die **Kundenakquise** zu gehen, stresst dich. Genau so geht es vielen Kreativen, es fühlt sich an wie "Klinken putzen".

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

Wenn du nicht das große Glück hast, Stammkund:innen zu haben, die dir regelmäßig lukrative Projekte bringen, kommst du um Akquise nicht herum.

Wie fit bist du in Akquise?

Beantworte folgende Fragen mit Ja oder Nein und vergib Punkte:

1 = Ja 0 = Nein

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

Summe:

Test Teil 2: Verhandeln

Mit Leichtigkeit Kund:innen gewinnen & begeistern

Designer:innen, Fotograf:innen und Innenarchitekt:innen fühlen sich beim Verhandeln häufig unsicher. Die **Angst, einen Auftrag** zu verlieren, ist manchmal so stark, dass sie sich lieber unter Wert verkaufen.

Wie sieht es bei dir aus? Mache den Test

Beantworte folgende Fragen mit Ja oder Nein
und vergib Punkte: 1 = Ja 0 = Nein

- 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:



Test Teil 3: Verkaufen

Kundengespräche, die überzeugen & verkaufen

Viele Kreative fühlen sich unwohl, wenn sie ihr Angebot im **Gespräch verkaufen** wollen. Es fühlt sich an wie „aufschwätzen“. **Aber wenn** du dich nicht absolut sicher im Verkaufsgespräch fühlst, dann wirst du es mit Einwänden wie „zu teuer“ oder „kein Interesse“ schwer haben. Kund:innen spüren Unsicherheit sofort, das führt wiederum zu deiner **Angst vor einem „Nein“**.

Wie sieht es bei dir aus? Teste dich:

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

Summe der Punkte:

6

Prima, geschafft :)

Übertrage bitte hier die Gesamtzahl deiner Punkte:

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

Hier bekommst
du die Auswertung
deines Tests:

7

ZUR AUSWERTUNG

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.

Hier gibts meine 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 Kund:in 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 Expertisenoch weiter ausbauen möchtest, um hochpreisig zu verkaufen, dann lass uns gern über deine Möglichkeiten sprechen.

Du hast mehr als 8 Punkte erreicht?

Super, du bist auf einem guten Weg. Doch dein volles Potenzial ist noch nicht ausgeschöpft. Finde heraus, wo du dich noch blockiert fühlst. Ist es vielleicht dein Mindset oder sind es deine **Glaubenssätze zum Thema Verkaufen**? Womöglich ist es die Verkaufs- und Akquise-Kompetenz, die dir noch weiterhelfen würde.

Hier gibts meine 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 Akquisedialog – lass uns darüber unverbindlich sprechen.

Du hast weniger als 7 Punkte erreicht?

Wenn du als Kreative:r deinen Lebensunterhalt mit deiner Dienstleistung bestreiten und verlässlich Aufträge bekommen willst, dann hast du hier eindeutigen Handlungsbedarf. Finde eine Strategie, die zu dir passt. Erstelle dir **Leitfäden für deine erfolgreichen Verkaufsgespräche**. Überprüfe, ob du an deiner Einstellung zum Verkaufen noch drehen kannst, um **selbtsicherer in Verhandlungen** zu gehen.

Meine 3 Profi-Tipps für Dich:

- Räume deiner Kund:innengewinnung im Alltag genügend Zeit ein. Reserviere dir feste Akquise-Zeiten in deinem Kalender – z. B. 4 – 6 Tage pro Monat – und halte diese Termine auch ein.
- 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 lernst du step by step wie Akquise, Kontakthanbahnung, Verhandeln und Verkaufen für dich funktioniert.

10

Bist du bereit für Erfolg und begeisterte Kunden?

- 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!



STARK AM MARKT

Erfolg im Business als
kreative:r Professional

Über mich



Moin, ich bin Susanne!

Meine Passion ist es, kreative Selbstständige dafür zu begeistern, mit Spaß und Leichtigkeit in das Thema Akquise zu gehen. Denn nur so kannst du deine Leistungen auch erfolgreich verkaufen und dir ein profitables Business aufbauen.

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 Auftraggebenden wollen, wenn sie mit externen Kreativen zusammenarbeiten.

Ich freu mich auf dich!

Susanne Diemann | starkammarkt.de