

360° beraten. Mehr besetzen.

Schulungen & Telefontraining für Berater:innen in der Personaldienstleistung



Die teuerste Schulung ist die, die nicht stattfindet.

In der Personaldienstleistung entscheidet die Qualität eines einzigen Gesprächs über Marge oder Verlust: ein verlorener Kundentermin, eine abgesprungene Fachkraft, ein zu niedrig verhandelter Stundensatz. Und das wichtigste Werkzeug dabei ist und bleibt das Telefon. 360°-Berater:innen tragen Vertrieb, Recruiting und Prozessverantwortung gleichzeitig – und genau da entstehen die größten Hebel. Wer hier schult, spart nicht an der Schulung. Wer hier *nicht* schult, zahlt die Rechnung leise über entgangene Besetzungen, Fehlbesetzungen und Fluktuation.

+1

zusätzliche Besetzung pro Berater:in und Monat deckt die Schulung oft mehrfach

1 Tag

Trainingszeit – gegen Wochen an verlorenem Lerneffekt durch Versuch und Irrtum

100 %

der Inhalte aus dem echten PDL-Alltag – kein Lehrbuch

Beispielhafte Hebel – die konkreten Zahlen rechnen wir mit euch auf eure KPIs (Besetzungsquote, Durchschnittsmarge, Time-to-Fill) durch.

Was wir schulen – die ganze 360°-Rolle

Wir trainieren nicht isolierte Techniken, sondern die komplette Wertschöpfungskette eines 360°-Beraters – von der Kundengewinnung bis zur erfolgreichen, dauerhaften Besetzung.

Telefontraining – die wichtigste Disziplin

- › Der erste Anruf entscheidet: Einstieg, Stimme, Gesprächsaufhänger
- › Akquise-Calls beim Kunden: am Vorzimmer vorbei zum Entscheider
- › Kandidaten am Telefon gewinnen, qualifizieren und verbindlich halten
- › Einwände am Telefon souverän nehmen – ohne Drücker-Masche
- › Live-Calls mit Feedback: üben an echten Gesprächen statt nur Theorie

Vertrieb & Neukundengewinnung

- › Kaltakquise, die nicht nach Kaltakquise klingt – Termine statt Absagen
- › Bedarf beim Kunden wirklich verstehen statt Stellen „abarbeiten“
- › Konditionen und Stundensätze souverän verhandeln – Marge schützen

Gesprächsführung (Kunde & Kandidat)

- › Fragetechnik, aktives Zuhören, echte Bedarfsanalyse
- › Kandidaten gewinnen und binden – auch im umkämpften Markt
- › Schwierige Gespräche führen: Absagen, Nachverhandlungen, Konflikte

Prozessführung & Effizienz

- › Den 360°-Prozess sauber steuern: vom Auftrag bis zur Besetzung
- › Pipeline und Prioritäten im Griff – weniger Leerlauf, mehr Abschlüsse
- › Übergaben und Dokumentation, die Zeit sparen statt kosten

Haltung, Resilienz & Kommunikation

- › Mit Druck, Absagen und Tempo gesund umgehen
- › Überzeugend auftreten – am Telefon, vor Ort, schriftlich
- › Ergänzung um unsere Persönlichkeitsanalyse (DISG) und Reflexionstools

Schulen kostet. Nicht schulen kostet mehr.

Der häufigste Einwand in der Personaldienstleistung lautet: „Weiterbildung ist teuer.“ Die ehrlichere Rechnung sieht beide Seiten an – die Kosten der Schulung und die Kosten des Status quo.

Kosten einer Fehlbesetzung / verpassten Chance

- › Verlorene Kundenaufträge durch schwache Akquise
- › Abgesprungene Kandidaten durch holprige Gespräche
- › Zu niedrige Margen durch unsichere Verhandlung
- › Zeitverlust durch unstrukturierte Prozesse
- › Fluktuation, weil Berater:innen überfordert sind

Wirkung einer gezielten Schulung

- › Mehr Termine, mehr Besetzungen pro Berater:in
- › Höhere Abschluss- und Bindungsquote
- › Bessere Konditionen – direkt auf der Marge sichtbar
- › Schnellere, sauberere Prozesse (Time-to-Fill sinkt)
- › Sichere, motivierte Teams – weniger Fluktuation

Schon eine einzige zusätzliche Besetzung pro Berater:in und Monat übersteigt in den meisten Fällen die Schulungskosten deutlich. Wir rechnen den Business Case gern transparent mit euren eigenen Kennzahlen durch – bevor ihr investiert.

Formate, die zu eurem Budget passen

- › **Kompakt-Training (1 Tag)** – der schnelle Einstieg, hohe Wirkung pro investierter Stunde.
- › **Modulare Reihe** – mehrere kürzere Einheiten über Wochen – schont den laufenden Betrieb.
- › **Live-Online** – ohne Reise- und Ausfallkosten, ideal für verteilte Teams.
- › **Inhouse vor Ort** – an euren echten Fällen, mit eurem Team – maximaler Transfer.
- › **Train-the-Trainer** – wir befähigen eure Führungskräfte, selbst nachhaltig zu schulen.

Rechnen wir es gemeinsam durch.

Wir zeigen euch unverbindlich, wie sich eine Schulung eurer 360°-Berater:innen auf eure Kennzahlen auswirkt – und stellen ein Format zusammen, das zu Zielen und Budget passt.

closr. · Wertstraße 16 · 40549 Düsseldorf
E-Mail: info@getclosr.de · Tel.: 0211 / 76921411

Hinweis: Genannte Hebel und Beispielrechnungen dienen der Veranschaulichung und werden für euch individuell auf Basis eurer Kennzahlen ermittelt. Inhalte, Dauer und Preise nach Abstimmung.