

# Seminarüberblick für Vertrieb und Verkauf

Ob aufstrebender Einsteiger oder Top-Führungskraft: Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung in Vertrieb und Verkauf ist die **Haufe Akademie** der Wegbereiter für Ihren Vertriebs-erfolg! Stellen Sie sich Ihr persönliches Entwicklungsprogramm zusammen. Entscheiden Sie anhand Ihres Wissensstandes über die Themen, die Ihnen Ihre Entwicklung erleichtern.

Haben Sie noch Fragen? Wir beraten Sie gerne!



Expertenwissen

Basiswissen

		→ Erfolgreiches Vertriebsmanagement (Webinfo-Nr. 75.37)	
		→ Vertriebsteams erfolgreich führen (Webinfo-Nr. 28.50)	
		→ Motivierende Vergütung im Vertrieb (Webinfo-Nr. 35.34)	
		→ Pricing für Investitionsgüter und Dienstleistungen (Webinfo-Nr. 35.36)	
		→ Lead-Management im Vertrieb (Webinfo-Nr. 22.46)	
		→ Effiziente Außendienststeuerung (Webinfo-Nr. 50.64)	
		→ Vertriebscontrolling: verstehen - ausbauen - nutzen (Webinfo-Nr. 86.75)	
		→ Rechtswissen für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 51.02)	
		→ Rhetorik für Führungskräfte im Vertrieb (Webinfo-Nr. 56.72)	
		→ Erstmals Vorgesetzter im Vertrieb (Webinfo-Nr. 73.48)	
		→ Zertifizierter Vertriebsleiter / Head of Sales (Webinfo-Nr. 32.28)	
		→ Weiterbildung zum Regionalleiter / Gebietsverkaufsleiter (Webinfo-Nr. 57.79)	
		→ Weiterbildung zum Innendienstleiter / Teamleiter Innendienst (Webinfo-Nr. 51.18)	
		→ Weiterbildung zum geprüften Vertriebsmanager / Salesmanager (Webinfo-Nr. 35.39)	
		→ Zeitmanagement und Selbstorganisation für Führungskräfte im Vertrieb (Webinfo-Nr. 73.51)	
		→ Vertriebs-Know-how für Führungskräfte (Webinfo-Nr. 93.62)	
		→ Ausbildung zum geprüften Trainer Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 29.40)	
		→ Strategisches Verkaufen (Webinfo-Nr. 50.67)	
		→ Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi II (Webinfo-Nr. 50.88)	
		→ Mit Neuropsychologie zum Verkaufserfolg (Webinfo-Nr. 56.39)	
		→ Professionelles Abschlusstraining für Verkaufsprofis (Webinfo-Nr. 22.48)	
		→ Professionelles Beziehungsmanagement für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 79.45)	
		→ Einkäufertypen erkennen und lenken: Insider-Wissen exklusiv für Verkäufer (Webinfo-Nr. 25.76)	
		→ Mehr Verkaufserfolg durch aktive Körpersprache (Webinfo-Nr. 19.67)	
		→ Verkaufen mit Persönlichkeit (Webinfo-Nr. 25.80)	
		→ Typgerechter Verkauf mit Insights MDI®-Profiling (Webinfo-Nr. 19.69)	
		→ Weiterb. zum Key Account Manager Investitionsgüter und Dienstleistungen (Webinfo-Nr. 51.75)	
		→ Weiterb. zum Key Account Manager Markenartikel und Konsumgüter (Webinfo-Nr. 69.79)	
		→ Key Accounts professionell managen II (Webinfo-Nr. 54.67)	
		→ Key Accounts professionell managen I (Webinfo-Nr. 50.66)	
		→ Key Account Management kompakt/Blended Learning (Webinfo-Nr. 35.33)	
		→ Storytelling im Vertrieb: Warum das Gehirn Geschichten liebt (Webinfo-Nr. 25.77)	
		→ Rhetorik für Verkäufer (Webinfo-Nr. 50.90)	
		→ Solution Selling: Die Lösung für den Kunden im Fokus (Webinfo-Nr. 19.66)	
		→ Value Selling – Kundennutzen im Fokus (Webinfo-Nr. 22.45)	
		→ Projektmanagement für Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 25.78)	
		→ Strategische Neukundengewinnung durch Kundenprofiling (Webinfo-Nr. 35.35 )	
		→ Intelligentes Bestandskundenmanagement (Webinfo-Nr. 25.75)	
		→ Konfliktmanagement für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 54.49)	
		→ Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi I (Webinfo-Nr. 50.87)	
		→ Verhandlungstraining kompakt/Blended Learning (Webinfo-Nr. 35.31)	
		→ Präsentations- und Argumentationstraining für Verkäufer (Webinfo-Nr. 93.03)	
		→ Kommunikationstraining für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 54.48)	
		→ Zeitmanagement und Selbstorganisation für Verkäufer (Webinfo-Nr. 22.44)	
		→ Kundenorientierte Texte für Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 19.68)	
		→ Neukundengewinnung und Akquisegespräche (Webinfo-Nr. 75.42)	
		→ BWL-Praxiswissen für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 78.05)	
		→ Ausbildung zum Top-Verkäufer Modul 1 (Webinfo-Nr. 50.54) / Modul 2 (Webinfo-Nr. 51.09)	
		→ Professionell verkaufen I (Webinfo-Nr. 75.57)   Professionell verkaufen II (Webinfo-Nr. 82.76)	
		→ Professionell verkaufen kompakt/Blended Learning (Webinfo-Nr. 35.30)	
		→ Ausbildung zum Top-Verkäufer im Innendienst (Webinfo-Nr. 51.19)	
		→ Vergaberecht für Bieter (Webinfo-Nr. 24.38)	
		→ Grundlagentraining Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 27.99)	
		→ Reklamationsmanagement: Beschwerde als Chance nutzen (Webinfo-Nr. 91.29)	
		→ Reklamationsmanagement kompakt/Blended Learning (Webinfo-Nr. 35.32)	
		→ Professionelles Angebotsmanagement (Webinfo-Nr. 52.42)	
		→ Kommunikations- und Telefontraining (Webinfo-Nr. 81.76)	
	Vertriebseinsteiger/Quereinsteiger	Erfahrener Verkäufer	Erfahrener Verkäufer (Leitungsfunktion)
			Vertriebs-/bereichsleiter

Einsteiger

Führungskraft