

Qualifizierungslotse 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			→ NEOSALES Circle (Webinfo-Nr. 35.41)
			→ Motivierende Vergütung im Vertrieb (Webinfo-Nr. 35.34)
		→ Competence-Circle Sales (Webinfo-Nr. 28.49)	
			→ Vertriebsteams erfolgreich führen (Webinfo-Nr. 28.50)
			→ Erfolgreiches Vertriebsmanagement (Webinfo-Nr. 75.37)
			→ Pricing für Investitionsgüter und Dienstleistungen (Webinfo-Nr. 35.36)
			→ Lead-Management für den 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)	
	→ Professionelles Abschlusstraining für Verkaufsprofis (Webinfo-Nr. 22.48)		
	→ Strategisches Verkaufen (Webinfo-Nr. 50.67)		
	→ Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi II (Webinfo-Nr. 50.88)		
	→ Mit Neuropsychologie zum Verkaufserfolg (Webinfo-Nr. 56.39)		
	→ Ausbildung zum geprüften Trainer Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 29.40)		
		→ Erstmals Vorgesetzter im Vertrieb (Webinfo-Nr. 73.48)	
		→ Weiterbildung zum Vertriebsleiter/Verkaufsleiter (Webinfo-Nr. 50.59)	
		→ Effiziente Außendienststeuerung (Webinfo-Nr. 50.64)	
		→ 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)	
	→ Professionelles Beziehungsmanagement für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 79.45)		
	→ Einkäufertypen erkennen und lenken: Insider-Wissen exklusiv für Verkäufer (Webinfo-Nr. 25.76)		
	→ Verkaufen mit Persönlichkeit (Webinfo-Nr. 25.80)		
	→ 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)		
	→ 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)		
	→ Neukundengewinnung und Akquisegespräche (Webinfo-Nr. 75.42)		
	→ BWL Praxiswissen für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 78.05)		
	→ Ausbildung zum Top-Verkäufer 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)		
Basiswissen	Vertriebseinsteiger/Quereinsteiger	Erfahrener Verkäufer	Erfahrener Verkäufer (Leitungsfunktion)
			Vertriebs-/bereichsleiter

Einsteiger

Führungskraft