

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)
- Vertriebsmotor Digitalisierung: Digitale Vertriebsstrategie (Webinfo-Nr. 37.63)
- Lead-Management im Vertrieb (Webinfo-Nr. 22.46)
- Strategische Neukundengewinnung durch Kundenprofiling (Webinfo-Nr. 35.35)
- Effiziente Außendienststeuerung (Webinfo-Nr. 50.64)
- Kundenwertmanagement: Den Vertrieb optimal auf Kundenpotentiale ausrichten (Webinfo-Nr. 37.61)
- 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)
- Weiterbildung zum Zertifizierten Vertriebsleiter / Head of Sales (Webinfo-Nr. 32.28)
- Weiterbildung zum Zertifizierten Regionalleiter / Gebietsverkaufsleiter (Webinfo-Nr. 57.79)
- Weiterbildung zum Zertifizierten Innendienstleiter / Teamleiter Innendienst (Webinfo-Nr. 51.18)
- Weiterbildung zum Zertifizierten 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)

- Digitalisierung im Vertrieb (Webinfo-Nr. 19.70)
- 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)
- Zertifizierter Key Account Manager Investitionsgüter und Dienstleistungen (Webinfo-Nr. 51.75)
- Zertifizierter 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)
- Big Data und Data-Driven Selling im Vertrieb systematisch nutzen (Webinfo-Nr. 37.58)
- Projektmanagement für Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 25.78)

- Social Selling: Business Netzwerke aufbauen und nutzen (Webinfo-Nr. 37.57)
- Intelligentes Bestandskundenmanagement (Webinfo-Nr. 25.75)
- Verkaufstraining für Techniker, Fachexperten und Ingenieure (Webinfo-Nr. 37.60)
- Konfliktmanagement für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 54.49)
- Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi I (Webinfo-Nr. 50.87)
- Präsentations- und Argumentationstraining für Verkäufer (Webinfo-Nr. 93.03)
- Grundlagentraining: Professionell verhandeln im Vertrieb (Webinfo-Nr. 37.95)
- 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)
- Aktiver Verkaufen mit professioneller Telefonakquise (Webinfo-Nr. 37.59)
- BWL-Praxiswissen für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 78.05)
- Professionell verkaufen kompakt/Blended Learning (Webinfo-Nr. 35.30)
- Vergaberecht für Bieter (Webinfo-Nr. 24.38)
- Reklamationsmanagement: Beschwerde als Chance nutzen (Webinfo-Nr. 91.29)
- Reklamationsmanagement kompakt/Blended Learning (Webinfo-Nr. 35.32)
- Professionelles Angebotsmanagement (Webinfo-Nr. 52.42)
- Telefontraining für Vertriebsinnendienst und Kundenservice (Webinfo-Nr. 81.76)
- 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)
- Ausbildung zum Top-Verkäufer im Innendienst (Webinfo-Nr. 51.19)
- Grundlagentraining Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 27.99)

Vertriebseinsteiger/Quereinsteiger	Erfahrener Verkäufer	Erfahrener Verkäufer (Leitungsfunktion)	Vertriebs-/bereichsleiter
------------------------------------	----------------------	---	---------------------------

Einsteiger

Führungskraft