

# Seminarüberblick für Vertrieb und Verkauf

Ob aufstrebender Einsteiger oder Top-Führungskraft: Mit mehr als 40 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!



	Vertriebseinsteiger/Quereinsteiger	Erfahrener Verkäufer	Erfahrener Verkäufer (Leitungsfunktion)	Vertriebs-/bereichsleiter
Expertenwissen			→ Erfolgreiches Vertriebsmanagement (Webinfo-Nr. 7537)	
			→ Agile Führung im Vertrieb (Webinfo-Nr. 4380)	
			→ Vertriebsteams erfolgreich führen (Webinfo-Nr. 2850)	
			→ Virtuelle Vertriebsteams zu Höchstleistung führen (Webinfo-Nr. 4893)	
			→ Motivierende Vergütung im Vertrieb (Webinfo-Nr. 3534)	
			→ Strategisches Vertriebscontrolling (Webinfo-Nr. 4378)	
			→ Pricing für Investitionsgüter und Dienstleistungen (Webinfo-Nr. 3536)	
			→ Digitale Vertriebsstrategie (Webinfo-Nr. 3763)	
			→ Crashkurs Lead-Management im Vertrieb (Webinfo-Nr. 2246)	
			→ Strategische Neukundengewinnung durch Kundenprofilung (Webinfo-Nr. 3535)	
			→ Effiziente Außendienststeuerung (Webinfo-Nr. 5064)	
			→ Steigern Sie Ihren Umsatz: Kundenpotenziale bestimmen und ausschöpfen (Webinfo-Nr. 3761)	
			→ Vertriebscontrolling II: wirkungsvolle Instrumente zu Analyse des Vertriebs (Webinfo-Nr. 4379)	
			→ Vertriebscontrolling I: verstehen – aufbauen – nutzen (Webinfo-Nr. 8675)	
			→ Rechtswissen für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 5102)	
			→ Rhetorik für Führungskräfte im Vertrieb (Webinfo-Nr. 5672)	
			→ Erstmals Vorgesetzter im Vertrieb (Webinfo-Nr. 7348)	
			→ Zertifizierter Vertriebsleiter / Head of Sales (Webinfo-Nr. 3228)	
			→ Zertifizierter Regionalleiter / Head of Regional Sales (Webinfo-Nr. 4887)	
			→ Zertifizierter Innendienstleiter / Head of Internal Accounts (Webinfo-Nr. 5118)	
			→ Zertifizierter Vertriebsmanager / Sales Manager (Webinfo-Nr. 3539)	
			→ Zertifizierter Business Development Manager (Webinfo-Nr. 30175)	
			→ Zeitmanagement und Selbstorganisation für Führungskräfte im Vertrieb (Webinfo-Nr. 7351)	
			→ Typgerecht und wertschätzend verkaufen (Webinfo-Nr. 30200)	
			→ Chefsache Vertrieb: Kompaktwissen für Entscheider (Webinfo-Nr. 9362)	
			→ Zertifizierter Digital Sales Manager (Webinfo-Nr. 4890)	
			→ Account Manager – Professional (Webinfo-Nr. 30150)	
			→ Digitalisierung im Vertrieb (Webinfo-Nr. 1970)	
			→ Geprüfter Trainer Vertrieb und Verkauf / Trainer Sales (Webinfo-Nr. 2940)	
			→ Strategisches Verkaufen (Webinfo-Nr. 5067)	
			→ Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi II (Webinfo-Nr. 5088)	
			→ Mit Neuropsychologie zum Verkaufserfolg (Webinfo-Nr. 5639)	
			→ Professionelles Abschlussstraining für Verkaufsprofis (Webinfo-Nr. 2248)	
			→ Professionelles Beziehungsmanagement für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 7945)	
			→ Einkäufertypen erkennen und lenken: Insider-Wissen exklusiv für Verkäufer (Webinfo-Nr. 2576)	
		→ So überzeugen Sie Kunden! Mit Wirkung, Stimme und Körpersprache (Webinfo-Nr. 1967)		
		→ Verkaufen mit Persönlichkeit (Webinfo-Nr. 2580)		
		→ Typgerecht Verkaufen = Erfolgreich Verkaufen! (Webinfo-Nr. 1969)		
		→ Zertifizierter Key Account Manager Investitionsgüter und Dienstleistungen (Webinfo-Nr. 5175)		
		→ Zertifizierter Key Account Manager Markenartikel und Konsumgüter (Webinfo-Nr. 6979)		
		→ Key Accounts professionell managen II (Webinfo-Nr. 5467)		
		→ Key Accounts professionell managen I (Webinfo-Nr. 5066)		
		→ Make the Deal! Verhandlungstraining für Key Account Manager (Webinfo-Nr. 30172)		
		→ Crashkurs Storytelling im Vertrieb (Webinfo-Nr. 2577)		
		→ Rhetorik für Verkäufer (Webinfo-Nr. 5090)		
		→ Solution Selling: Die Lösung für den Kunden im Fokus (Webinfo-Nr. 1966)		
		→ Mit Nutzenargumentation zum Verkaufsabschluss (Webinfo-Nr. 2245)		
		→ e-Commerce und Mobile Commerce im B2B-Vertrieb (Webinfo-Nr. 4896)		
		→ Mit Big Data Neukunden gewinnen – mehr Umsatz durch digitale Vertriebsmethoden (Webinfo-Nr. 3758)		
		→ Projektmanagement für Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 2578)		
		→ Routing und Besuchsplanung für Verkäufer im Außendienst (Webinfo-Nr. 30528)		
		→ Erfolgreiche Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Webinfo-Nr. 30533)		
		→ Sales Camp – Du erreichst was Du willst! (Webinfo-Nr. 4895)		
		→ Sales Support: So steigern Sie den Verkaufserfolg! (Webinfo-Nr. 4894)		
		→ Social Selling: Business Netzwerke aufbauen und nutzen (Webinfo-Nr. 3757)		
		→ Intelligentes Bestandskundenmanagement (Webinfo-Nr. 2575)		
		→ Verkaufstraining für Techniker, Fachexperten und Ingenieure (Webinfo-Nr. 3760)		
		→ Konfliktmanagement für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 5449)		
		→ Zertifizierter Verhandlungsprofi Sales (Webinfo-Nr. 4888)		
		→ Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi I (Webinfo-Nr. 5087)		
		→ Zertifizierter Top-Verkäufer / Junior Sales Manager II (Webinfo-Nr. 30531)		
		→ Account Manager – Advanced (Webinfo-Nr. 30148)		
		→ Präsentations- und Argumentationstraining für Verkäufer (Webinfo-Nr. 9303)		
		→ Grundlagentraining: Professionell verhandeln im Vertrieb (Webinfo-Nr. 3795)		
		→ Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Gekonnt kommunizieren und verhandeln (Webinfo-Nr. 4892)		
		→ Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Wirksame Rhetorik (Webinfo-Nr. 30515)		
		→ Kommunikationstraining für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 5448)		
		→ Zeitmanagement und Selbstorganisation für Verkäufer (Webinfo-Nr. 2244)		
		→ Kundenorientierte Texte für Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 1968)		
		→ Neukundengewinnung und Akquisegespräche (Webinfo-Nr. 7542)		
		→ Aktiver Verkaufen mit professioneller Telefonakquise (Webinfo-Nr. 3759)		
		→ BWL-Praxiswissen für den Vertrieb (Webinfo-Nr. 7805)		
		→ Reklamationsmanagement: Beschwerde als Chance nutzen (Webinfo-Nr. 9129)		
		→ Professionelles Angebotsmanagement (Webinfo-Nr. 5242)		
		→ Telefontraining für Vertriebsinnendienst und Kundenservice (Webinfo-Nr. 8176)		
		→ Zertifizierter Top-Verkäufer / Junior Sales Manager I (Webinfo-Nr. 30530)		
		→ Zertifizierter Top-Verkäufer / Junior Sales Manager II (Webinfo-Nr. 30531)		
		→ Verkaufst du noch oder überzeugst du schon? (Webinfo-Nr. 30174)		
		→ Professionell verkaufen I (Webinfo-Nr. 7557)   Professionell verkaufen II (Webinfo-Nr. 8276)		
		→ Aktiv verkaufen im Fach- und Einzelhandel (Webinfo-Nr. 30529)		
		→ Account Manager Junior (Webinfo-Nr. 30146)		
		→ Zertifizierter Top-Verkäufer im Innendienst / Internal Account Manager (Webinfo-Nr. 30532)		
		→ Vergaberecht für Bieter (Webinfo-Nr. 2438)		
		→ Grundlagentraining Vertrieb und Verkauf (Webinfo-Nr. 2799)		
		→ Grundlagentraining für Vertriebsinnendienst und Kundenservice (Webinfo-Nr. 4377)		
		→ Zertifizierter Account Manager (Webinfo-Nr. 30199)		
		→ Erfolgreiche Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Webinfo-Nr. 30533)		
Basiswissen	Vertriebseinsteiger/Quereinsteiger	Erfahrener Verkäufer	Erfahrener Verkäufer (Leitungsfunktion)	Vertriebs-/bereichsleiter
	Vertriebseinsteiger/Quereinsteiger	Erfahrener Verkäufer	Erfahrener Verkäufer (Leitungsfunktion)	Vertriebs-/bereichsleiter

Einsteiger

Führungskraft