

# Digitalisierung im Vertrieb (Präsenz)

## Nutze die Digitalisierung für deinen Vertriebserfolg

Die Digitalisierung ist in unserer Gesellschaft angekommen. Internet und Social Media-Plattformen haben den Kaufprozess potenzieller Kundinnen und Kunden, deren Erwartungen und Ansprüche verändert. Das stellt den Vertrieb im B2B-Umfeld vor große Herausforderungen. In diesem Seminar lernst du die Chancen und die Möglichkeiten der Digitalisierung kennen und erfährst, wie du deinen Vertrieb fit für das Zeitalter der Digitalisierung machst und wie du das Fundament für Wettbewerbsfähigkeit, Umsatzsteigerung und Wachstum legst.

### Inhalte

#### Definition Digitaler Vertrieb

- Abgrenzung und Zusammenarbeit Marketing und Vertrieb.
- Digitale Vertriebsmethoden, digitale Vertriebswege.

#### Einführung Digitalisierung im Vertrieb

- Veränderungen und Herausforderungen beim digitalen Vertrieb/Vertrieb 4.0.
- Einfluss der Digitalisierung auf den Vertrieb.
- Veränderungen im Kundenverhalten und im Kaufprozess.
- Kanäle für den Kundenkontakt – Kommunikation 4.0.

#### Chancen der Digitalisierung im Vertrieb nutzen

- Wunschkunden entwickeln – Das Buyer-Persona Basiskonzept.
- Grundlagen der Nutzenmatrix.
- Das Suchverhalten potenzieller Kunden erkennen.
- Die Bedeutung von Content im digitalen Vertrieb.

#### Die Kundenkontaktpunkte im digitalen Vertrieb

- Die „neuen“ Vertriebskanäle der Digitalisierung: Internet, Social Media & Co.
- Der Kaufprozess potenzieller Kunden im digitalen Vertrieb.
- Potenziale der Business Plattformen Xing & LinkedIn.

#### Leadgenerierung und Lead-Entwicklung im digitalen Vertrieb

- Neukundengewinnung in Zeiten der Digitalisierung.
- Lead- und Kundenentwicklungsprozesse – Lead Nurturing.
- Lead-/Kunden-Qualifizierung, Lead Scoring und Lead Routing.

#### Digital Selling

- Der Vertriebsprozess in Zeiten der Digitalisierung.
- Sales Automation der Vertriebsphasen.
- Der erweiterte Sales Funnel im digitalen Vertrieb.

### Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

### Dein Nutzen

Die Digitalisierung bietet nicht nur Herausforderungen, sondern auch erhebliche Potenziale für deinen Vertrieb. Neue Kanäle liefern Zugang zu Informationen und neuen Kundinnen und Kunden.

- Du lernst die Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung kennen.
- Du erkennst die Potenziale für deinen Vertrieb und dein Marketing und kannst die entsprechenden Maßnahmen ableiten.

- Du erstellst eine detaillierte Zielsetzung, Priorisierung, Umsetzungsplanung und Anforderungsliste für dein Marketing.
- Du machst dich und deinen Vertrieb fit für das Zeitalter der Digitalisierung und legst das Fundament für Wettbewerbsfähigkeit, Umsatzsteigerung und Wachstum.
- Du erhältst konkrete Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis, um deinen Vertriebs Erfolg zu steigern.

## Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Gruppenübungen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

## Teilnehmer:innenkreis

Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus B2B Vertrieb, Verkauf und Marketing, Verkäufer:innen, Vertriebsmanager:innen, Key Account Manager:innen, Produktmanager:innen, Geschäftsführer:innen und Entscheider:innen, Verkäufer:innen mit und ohne Leitungsfunktion, (Key) Account Manager:innen, Großkundenbetreuer:innen, Vertriebsleiter:innen, Innendienstverkäufer:innen, Gebietsverkaufsleiter:innen und Regionalleiter:innen, die die Auswirkungen der Digitalisierung auf den Vertrieb erkennen wollen und die sich bietenden Chancen nutzen möchten.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Digital Sales Manager:in

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Trainer:in



### Norbert Schuster

Ich unterstütze Unternehmen mit Marketing- und Sales Automation, das Potenzial der Digitalisierung im Vertrieb und Marketing zu aktivieren, damit sie für die Zukunft gerüstet sind und ihren Vertriebs Erfolg steigern. Mich motiviert es ständig Neues zu lernen und in jeder Beratung und jedem Seminar neue Themen, Herausforderungen, Branchen und

Lösungen kennenzulernen und Vermarktungslösungen dafür zu finden.  
Mit jahrelanger Erfahrung und praxiserprobten Frameworks helfe ich Unternehmen ihre (komplexen) Themen relevant und zielorientiert an die richtigen Wunschkunde online und offline zu kommunizieren.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Präsenz

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

**08.-09.04.2027**

Köln

#### Veranstaltungsort

Essential by Dorint Köln-Junkersdorf

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 08.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 09.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/1970](http://www.haufe-akademie.de/1970)

### Teilnahmegebühr

**€ 1.590,- zzgl. MwSt.**

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/1970](http://www.haufe-akademie.de/1970)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)

# Digitalisierung im Vertrieb (Live-Online)

## Nutze die Digitalisierung für deinen Vertriebserfolg

Die Digitalisierung ist in unserer Gesellschaft angekommen. Internet und Social Media-Plattformen haben den Kaufprozess potenzieller Kunden, deren Erwartungen und Ansprüche verändert. Das stellt den Vertrieb im B2B-Umfeld vor große Herausforderungen. In diesem Seminar lernst du die Chancen und die Möglichkeiten der Digitalisierung kennen und erfährst, wie du deinen Vertrieb fit für das Zeitalter der Digitalisierung machst und wie du das Fundament für Wettbewerbsfähigkeit, Umsatzsteigerung und Wachstum legst.

### Inhalte

#### Definition Digitaler Vertrieb

- Abgrenzung und Zusammenarbeit Marketing und Vertrieb.
- Digitale Vertriebsmethoden, digitale Vertriebswege.

#### Einführung Digitalisierung im Vertrieb

- Veränderungen und Herausforderungen beim digitalen Vertrieb/Vertrieb 4.0.
- Einfluss der Digitalisierung auf den Vertrieb.
- Veränderungen im Kundenverhalten und im Kaufprozess.
- Kanäle für den Kundenkontakt – Kommunikation 4.0.

#### Chancen der Digitalisierung im Vertrieb nutzen

- Wunschkunden entwickeln – Das Buyer-Persona Basiskonzept.
- Grundlagen der Nutzenmatrix.
- Das Suchverhalten potenzieller Kunden erkennen.
- Die Bedeutung von Content im digitalen Vertrieb.

#### Die Kundenkontaktpunkte im digitalen Vertrieb

- Die „neuen“ Vertriebskanäle der Digitalisierung: Internet, Social Media & Co.
- Der Kaufprozess potenzieller Kunden im digitalen Vertrieb.
- Potenziale der Business Plattformen Xing & LinkedIn.

#### Leadgenerierung und Lead-Entwicklung im digitalen Vertrieb

- Neukundengewinnung in Zeiten der Digitalisierung.
- Lead- und Kundenentwicklungsprozesse – Lead Nurturing.
- Lead-/Kunden-Qualifizierung, Lead Scoring und Lead Routing.

#### Digital Selling

- Der Vertriebsprozess in Zeiten der Digitalisierung.
- Sales Automation der Vertriebsphasen.
- Der erweiterte Sales Funnel im digitalen Vertrieb.

### Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

### Dein Nutzen

Die Digitalisierung bietet nicht nur Herausforderungen, sondern auch erhebliche Potenziale für deinen Vertrieb. Neue Kanäle liefern Zugang zu Informationen und neuen Kunden.

- Du lernst die Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung kennen.
- Du erkennst die Potenziale für deinen Vertrieb und dein Marketing und kannst die entsprechenden Maßnahmen ableiten.

- Du erstellst eine detaillierte Zielsetzung, Priorisierung, Umsetzungsplanung und Anforderungsliste für dein Marketing.
- Du machst dich und deinen Vertrieb fit für das Zeitalter der Digitalisierung und legst das Fundament für Wettbewerbsfähigkeit, Umsatzsteigerung und Wachstum.
- Du erhältst konkrete Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis, um deinen Vertriebs Erfolg zu steigern.

## Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Gruppenübungen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

## Teilnehmer:innenkreis

Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus B2B Vertrieb, Verkauf und Marketing, Verkäufer:innen, Vertriebsmanager:innen, Key Account Manager:innen, Produktmanager:innen, Geschäftsführer:innen und Entscheider:innen, Verkäufer:innen mit und ohne Leitungsfunktion, (Key) Account Manager:innen, Großkundenbetreuer:innen, Vertriebsleiter:innen, Innendienstverkäufer:innen, Gebietsverkaufsleiter:innen und Regionalleiter:innen, die die Auswirkungen der Digitalisierung auf den Vertrieb erkennen wollen und die sich bietenden Chancen nutzen möchten.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Trainer:in



### Norbert Schuster

Ich unterstütze Unternehmen mit Marketing- und Sales Automation, das Potenzial der Digitalisierung im Vertrieb und Marketing zu aktivieren, damit sie für die Zukunft gerüstet sind und ihren Vertriebs Erfolg steigern.

Mich motiviert es ständig Neues zu lernen und in jeder Beratung und jedem Seminar neue Themen, Herausforderungen, Branchen und Lösungen kennenzulernen und Vermarktungslösungen dafür zu finden.

Mit jahrelanger Erfahrung und praxiserprobten Frameworks helfe ich Unternehmen ihre (komplexen) Themen relevant und zielorientiert an

die richtigen Wunschkunde online und offline zu kommunizieren.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Online

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

**24.-25.09.2026**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

**Modulzeiten**

Donnerstag, 24.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 25.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**02.-03.02.2027**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

**Modulzeiten**

Dienstag, 02.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 03.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**13.-14.09.2027**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

**Modulzeiten**

Montag, 13.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 14.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32066](http://www.haufe-akademie.de/32066)

### Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/1970](http://www.haufe-akademie.de/1970)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).