Projektmanagement für Vertrieb und Verkauf

Die wichtigsten Grundlagen für deinen Projekterfolg

Die Fähigkeit, Projekte erfolgreich zu managen, wird in allen Unternehmensbereichen vorausgesetzt. Um Projektmanagementmethoden optimal zu nutzen, müssen diese auf die Projekte praxisgerecht angepasst werden. Lerne die wichtigsten Aspekte des Projektmanagements: Von der Projektdefinition über die Projektplanung und Durchführung bis zum Abschluss deiner Vertriebsprojekte trainierst du wichtige Vorgehensweisen und Methoden und kannst PM-Tools praxisgerecht und vertriebsspezifisch anwenden.

Inhalte

Grundlagen
- Projekt- und Projektmanagementdefinition.
- Projektmanagement-Phasenkonzepte übertragen auf Vertriebsprojekte.

Projektstart
- Stakeholder-Analyse: Führe Projekte unter Berücksichtigung der Interessen aller Beteiligten zum Erfolg.
- Klar definierte Projektziele als Grundlage für deinen Projekterfolg.
- Projektorganisation und Teamentwicklung: Kooperation in heterogenen Projektteams fördern, Missverständnisse und Abstimmungsprobleme minimieren.
- Klare und eindeutige Projektanforderungen als Basis für die Definition des Liefer- und Leistungsumfangs formulieren, um zu verhindern, dass du deutlich mehr als vereinbart liefern und leisten musst, ohne dafür mehr bezahlt zu bekommen.
- Risikomanagement: Chancen und Risiken im Projekt identifizieren, analysieren und adäquate Maßnahmen definieren, ein angemessenes Risikocontrolling durchführen.

Projektplanung
- Projektstrukturpläne als Basis für die weitere Projektplanung erstellen.
- Den Projektablauf definieren und einen Netzplan erstellen.
- Eine detaillierte und realistische Termin- und Ressourcenplanung durchführen, Meilensteine festlegen.
- Die Kostenplanung und Preisfindung für das Projekt erarbeiten.

Projektdurchführung
- Grundlagen, Prinzipien und Parameter des Projektcontrollings.
- Projektcontrolling: Termine, Ressourcen und finanzielle Zielgrößen im Blick behalten, Trendanalysen als Basis für den Projekterfolg erarbeiten.
- Statusberichte für das Management erstellen.

Projektabschluss
- Projektabnahmen definieren und ein angemessenes "Lessons learned" durchführen.

Phasenbezogene Anwendung von Projektmanagement-Tools und Übertragung auf deine Vertriebsprojekte.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du lernst Grundlagen und Methoden des Projektmanagements, der Planung und Steuerung von Vertriebsprojekten kennen und erfährst, wie du die Projektmanagementmethoden vertriebsbezogen erfolgreich anwenden kannst. Du trainierst, wie du ...
- Stakeholder und Projektziele eindeutig definierst,

- eine angemessene Projektorganisation definierst und die Zusammenarbeit im Projektteam optimierst,
- eine Risikoanalyse durchführst und Schäden für dein Projekt vermeidest,
- dein Projekt nach sinnvollen Kriterien strukturierst,
- dein Projekt realistisch planst und Netz-, Termin-, Ressourcen- und Kostenpläne erstellst,
- mit Problemen umgehst und konstruktive Lösungen findest,
- dein Projekt überwachst und frühzeitig Probleme erkennst,
- deinen Unternehmenserfolg nachhaltig steigerst.

Bitte bringe vertriebsspezifische Projekte aus deiner Praxis mit. Gemeinsam werden Best-Practice-Modelle erarbeitet und die vermittelten Methoden angewendet.

Die Teilnehmenden gewinnen unmittelbar einsetzbare Hilfestellungen im strukturierten Projektmanagement-Vorgehen. Du gewinnst schnell Übersicht über die zu konkretisierende Aufgabenstellung und Sicherheit im Umgang mit späteren, erweiterten und unscharfen Kundenwünschen. Die Teilnehmenden erkennen das Vertriebsgeschäft als eine herausfordernde Führungsaufgabe, die der Kundenbindung und der erfolgreichen Geschäftsbeziehung dient.

Methoden

Fallbeispiele, Übungen, Präsentationen und Diskussionen. Ein erfahrener, international tätiger Projektmanager mit Vertriebshintergrund vermittelt dir anschaulich und pragmatisch, wie du mithilfe geeigneter Methoden deine vielschichtigen Vertriebsprojekte noch erfolgreicher durchführen kannst. Die vorgestellten Methoden werden anhand deiner Fallbeispiele in Kleingruppen trainiert.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Entscheider:innen im Vertrieb, (Key) Account Manager:innen, Vertriebsbeauftragte, Projektkaufleute und Sachbearbeiter:innen. Teilnehmende aus der Geschäftsführung, aus der Entwicklungs- und Organisationsabteilung, die Vertriebsprojekte noch erfolgreicher durchführen möchten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Basislehrgang Projektmanagement für Projektmitarbeiter:innen

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

Referent:in

Angela Hemmrich



Seit 2002 arbeite ich als selbstständige Trainerin, Beraterin, Coach und Interimsprojektmanagerin. In diesen Funktionen bringe ich nicht nur meine Kompetenz und meine Stärken, sondern auch meine große Leidenschaft für erfolgreiche Projekte und professionelles Projekt-, Risiko- und Claimmanagement ein.
Meine langjährige praktische Projekterfahrung wird von den Teilnehmenden besonders geschätzt, da sich die Trainings durch einen hohen Praxisbezug auszeichnen.
Ein Feedback am Seminarende, dass jetzt der Nutzen von professionellem Projektmanagement erkannt und es nicht mehr als lästige Pflicht betrachtet wird, ist für mich höchste Motiviation.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

03.-04.02.2027
München
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel Munich Bavaria Towers

17.-18.06.2027
Frankfurt a. M./Offenbach
Veranstaltungsort
Achat Plaza

Tage & Uhrzeit

14.-15.09.2027
Berlin
Veranstaltungsort
RIU Plaza

Tage & Uhrzeit

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 03.02.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 04.02.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Donnerstag, 17.06.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 18.06.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Dienstag, 14.09.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 15.09.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/2578

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.
€ 1.832,60 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/2578
E-Mail: 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 oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.