

Grundlagentraining Vertrieb und Verkauf (Präsenz)

Die Basics für Verkaufseinsteiger:innen

Du möchtest dich auf die spannenden Aufgaben eines professionellen Verkäufers optimal vorbereiten? Mit diesem Training schaffst du die Basis deines verkäuferischen Erfolgs. Du erfährst, welche wesentlichen Aufgaben der Verkaufsprozess beinhaltet und wie du dich selbst organisierst. Du erarbeitest dir wichtige Werkzeuge und Arbeitstechniken, damit du Verkaufsgespräche aktiv und kundenorientiert führen kannst. So steigerst du deine Abschlusschancen und erreichst deine Vertriebsziele effektiver.

Inhalte

Grundlagen

- Abgrenzung: Vertrieb und Verkauf.
- Vertriebs- und Verkaufsstrategien.
- KI im Vertriebs- und Verkaufsprozess.

Selbstorganisation für Verkäufer:innen

- Den Vertriebsalltag professionell planen und organisieren.
- Ziel- und Prioritäten-Management als Voraussetzung für den Verkaufserfolg.
- Effektive Kundenbearbeitung und die Erhöhung der "verkaufsaktiven Zeit".

Kommunikations- und Verkaufspsychologie

- Kompetenzen als "Soll-Profil": Anforderungen im persönlichen Verkauf.
- Motivationsfaktor "mentale Grundeinstellung".
- GRID-Verhaltensgitter: Grundpositionen, Haltungen und Win-win-Strategie.
- Mensch-Orientierung versus Sach-Orientierung.
- Empathie und Anpassungsfähigkeit: Konzept der "Kunden-Typologie".

Verkaufsgespräche zielorientiert führen

- Methodische Vorbereitung auf den Kundenkontakt.
- Leitfaden für das Verkaufs- und Beratungsgespräch.
- Der telefonische Kontakt (Terminvereinbarung etc.).
- Gesprächseröffnung: Aufbau einer positiven Beziehung.
- Körpersprache: nonverbale Signale im Dialog und die persönliche Wirkung.
- Bedarfs- und Motivanalyse: Fragetechnik und das aktive Zuhören.
- Verkaufsaktive Gesprächsführung und die wirkungsvolle Präsentation.
- Verkaufsrhetorik, kundenorientierte Kommunikation.
- Vorteils- und Nutzenargumentation.
- Argumentation im Umgang mit Einwänden.
- Aktive (Gesprächs-/Verkaufs-)Abschlusstechniken.
- Wichtige Maßnahmen nach dem Verkaufsgespräch.

Angebotsmanagement

- Angebotsvorgespräch, Angebotserstellung und die Angebotsverfolgung.

Besondere Situationen meistern

- Verhalten in Reklamations- und Beschwerdegesprächen.
- Kundenrückgewinnung: Aktivierung inaktiver Kunden.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, welche wesentlichen Aufgaben der Verkaufsprozess beinhaltet und wie du dich selbst organisierst.
- Du trainierst Gesprächs- und Argumentationstechniken für eine kundenorientierte und verkaufsaktive Gesprächsführung.
- Du gewinnst Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen und erfährst, wie du dich professionell und kompetent verhältst.
- Du steigerst deine Effizienz und Effektivität in deinen Verkaufsaktivitäten und damit auch die Quote der Verkaufsabschlüsse.
- Du erhältst zahlreiche konkrete Praxistipps, Checklisten und Tools, die dich in deiner täglichen Vertriebsarbeit unterstützen.

Methoden

Die Erkenntnisse aus den Fallbeispielen werden durch den Einsatz von Checklisten in die Verkaufspraxis der Teilnehmenden übersetzt. Um den Lernerfolg zu erhöhen, findet ein Wechsel von Gruppenarbeit, Rollenspielen sowie Einzelarbeit, Trainer-Feedback, Kurzvorträgen und Diskussion statt.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Vertrieb/Verkauf, Quereinsteiger:innen, Vertriebsingenieur:innen sowie Techniker:innen im Verkauf. Verkäufer:innen im Außendienst und Innendienstverkäufer:innen ohne bzw. mit geringer Praxiserfahrung und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen.

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



Thomas Wöhrmann

Ich bin Thomas Wöhrmann, Senior-Trainer, spezialisiert auf Verkauf und Vertrieb - branchenübergreifend - mit konsequentem Fokus auf Kundenorientierung und exzellentem Kundenservice.

Meine Seminare gestalte ich praxisnah, lebendig, kurzweilig und psychologisch fundiert - mit Inhalten, die sofort im Verkaufs- und

Vertriebsalltag wirken und richtig Spaß machen.

Für mich ist es stets eine spannende Herausforderung, strukturierte Seminare zu gestalten und zugleich flexibel auf die individuellen Erwartungen der Teilnehmer sowie auf Praxis-Austausch und Praxis-Übungen einzugehen.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

21.-22.05.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Stuttgart Airport
Messe

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 21.05.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 22.05.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.07.2026

Mannheim

Veranstaltungsort

Dorint Kongresshotel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 15.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 16.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

30.-31.07.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Hamburg City

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 30.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 31.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.-04.09.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 03.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 04.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.09.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Leuchtenbergring
München

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 08.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 09.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.10.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel am Borsigturm

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 15.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 16.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.-04.11.2026

Frankfurt a. M./Bad Homburg

Veranstaltungsort

Steigenberger Hotel

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 03.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 04.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

26.-27.11.2026

Köln

Veranstaltungsort

Premier Inn Köln Mediapark

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 26.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 27.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.12.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Courtyard by Marriott Hamburg City

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 11.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

27.-28.01.2027

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 27.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 28.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

23.-24.02.2027

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 23.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.03.2027

Berlin

Veranstaltungsort

art`otel Berlin Mitte

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 16.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/2799

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/2799

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.

Grundlagentraining Vertrieb und Verkauf (Live-Online)

Die Basics für Verkaufseinsteiger:innen

Du möchtest dich auf die spannenden Aufgaben eines professionellen Verkäufers bzw. einer professionellen Verkäuferin optimal vorbereiten? Mit diesem Training schaffst du die Basis deines verkäuferischen Erfolgs. Du erfährst, welche wesentlichen Aufgaben der Verkaufsprozess beinhaltet und wie du dich selbst organisierst. Du erarbeitest dir wichtige Werkzeuge und Arbeitstechniken, damit du Verkaufsgespräche aktiv und kundenorientiert führen kannst. So steigert du deine Abschlusschancen und erreichst deine Vertriebsziele effektiver.

Inhalte

Grundlagen

- Abgrenzung: Vertrieb und Verkauf.
- Vertriebs- und Verkaufsstrategien.
- KI im Vertriebs- und Verkaufsprozess.

Selbstorganisation für Verkäufer:innen

- Den Vertriebsalltag professionell planen und organisieren.
- Ziel- und Prioritäten-Management als Voraussetzung für den Verkaufserfolg.
- Effektive Kundenbearbeitung und die Erhöhung der "verkaufsaktiven Zeit".

Kommunikations- und Verkaufspsychologie

- Kompetenzen als "Soll-Profil": Anforderungen im persönlichen Verkauf.
- Motivationsfaktor "mentale Grundeinstellung".
- GRID-Verhaltensgitter: Grundpositionen, Haltungen und Win-win-Strategie.
- Mensch-Orientierung versus Sach-Orientierung.
- Empathie und Anpassungsfähigkeit: Konzept der "Kunden-Typologie".

Verkaufsgespräche zielorientiert führen

- Methodische Vorbereitung auf den Kundenkontakt.
- Leitfaden für das Verkaufs- und Beratungsgespräch.
- Der telefonische Kontakt (Terminvereinbarung etc.).
- Gesprächseröffnung: Aufbau einer positiven Beziehung.
- Körpersprache: nonverbale Signale im Dialog und die persönliche Wirkung.
- Bedarfs- und Motivanalyse: Fragetechnik und das aktive Zuhören.
- Verkaufsaktive Gesprächsführung und die wirkungsvolle Präsentation.
- Verkaufsrhetorik, kundenorientierte Kommunikation.
- Vorteils- und Nutzenargumentation.
- Argumentation im Umgang mit Einwänden.
- Aktive (Gesprächs-/Verkaufs-)Abschlusstechniken.
- Wichtige Maßnahmen nach dem Verkaufsgespräch.

Angebotsmanagement

- Angebotsvorgespräch, Angebotserstellung und die Angebotsverfolgung.

Besondere Situationen meistern

- Verhalten in Reklamations- und Beschwerdegesprächen.
- Kundenrückgewinnung: Aktivierung inaktiver Kundinnen und Kunden.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, welche wesentlichen Aufgaben der Verkaufsprozess beinhaltet und wie du dich selbst organisierst.
- Du trainierst Gesprächs- und Argumentationstechniken für eine kundenorientierte und verkaufsaktive Gesprächsführung.
- Du gewinnst Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen und erfährst, wie du dich professionell und kompetent verhältst.
- Du steigerst deine Effizienz und Effektivität in deinen Verkaufsaktivitäten und somit auch die Quote der Verkaufsabschlüsse.
- Du erhältst zahlreiche konkrete Praxistipps, Checklisten und Tools, die dich in deiner täglichen Vertriebsarbeit unterstützen.

Methoden

Die Erkenntnisse aus den Fallbeispielen werden durch den Einsatz von Checklisten in die Verkaufspraxis der Teilnehmenden übersetzt. Um den Lernerfolg zu erhöhen, findet ein Wechsel von Gruppenarbeit, Rollenspielen sowie Einzelarbeit, Trainer-Feedback, Kurzvorträgen und Diskussion statt.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Vertrieb/Verkauf, Quereinsteiger:innen, Vertriebsingenieur:innen sowie Techniker:innen im Verkauf. Verkäufer:innen im Außendienst und Innendienstverkäufer:innen ohne bzw. mit geringer Praxiserfahrung und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen.

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



Thomas Wöhrmann

Ich bin Thomas Wöhrmann, Senior-Trainer, spezialisiert auf Verkauf und Vertrieb - branchenübergreifend - mit konsequentem Fokus auf Kundenorientierung und exzellentem Kundenservice.

Meine Seminare gestalte ich praxisnah, lebendig, kurzweilig und psychologisch fundiert - mit Inhalten, die sofort im Verkaufs- und

Vertriebsalltag wirken und richtig Spaß machen.

Für mich ist es stets eine spannende Herausforderung, strukturierte Seminare zu gestalten und zugleich flexibel auf die individuellen Erwartungen der Teilnehmer sowie auf Praxis-Austausch und Praxis-Übungen einzugehen.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32469

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2799
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.