

Buying-Center: Schlüssel zum B2B-Verkaufserfolg (Präsenz)

Die optimale Verkaufsstrategie für deinen Vertriebserfolg

Kaufentscheidungen im B2B-Bereich sind oft das Ergebnis eines kollektiven Prozesses, an dem mehrere Personen beteiligt sind – dem Buying Center. Verkäufer, die dieses Buying Center nicht verstehen, laufen Gefahr, ihre Verkaufsbemühungen zu verfehlen. In diesem Seminar lernst du, wie du erfolgreicher verkaufst, indem du die Dynamiken eines Buying Centers gezielt nutzt. Auf Basis aktueller Erkenntnisse der Vertriebsforschung und Wirtschaftspsychologie zeigen wir dir, wie du mehrstufige Beschaffungsprozesse systematisch durchdringst und deine Verkaufsstrategie optimal darauf abstimmt. So steigert du die Qualität deiner Geschäftsbeziehungen und erhöhst deine Erfolgchancen auf Verkaufsabschlüsse.

Inhalte

Kundenorganisationen durchdringen

- Externe Einflüsse auf Kundenorganisationen erkennen und bewerten.
- Einflussfaktoren auf Beschaffungsentscheidungen analysieren.
- Akteure in Beschaffungsprozessen identifizieren und deren Rolle darin interpretieren.
- Durchführung einer multipersonalen Bedarfsanalyse.
- Hierarchien, Netzwerke und Kommunikationskanäle in Kundenorganisationen aufdecken.

Beschaffungsprozesse analysieren

- Beschaffungsprozesse verstehen, analysieren und skizzieren.
- Den eigenen Verkaufsprozess am Beschaffungsprozess des Zielkunden ausrichten.
- Mögliche Dealbreaker erkennen und durch angewandtes Risikomanagement verhindern.
- Dynamiken zwischen Wettbewerbern, Selling Center und Kundenorganisation richtig einordnen.
- Die psychologischen Besonderheiten multipersonaler Beschaffungsprozesse verstehen.

Die optimale Verkaufsstrategie ableiten

- Taktischer Umgang mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Zielsetzungen.
- Effektive Verkaufsstrategien ableiten.
- Produkteigenschaften in objektiv messbarem Kundennutzen ausdrücken.
- Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten.
- Das Selling Center als Ressource im Verkaufsprozess einbinden.
- Netzwerke und Hierarchien in der Kundenorganisation nutzen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst selbst komplexe Kundenorganisationen systematisch zu entwirren.
- Du wirst in die Lage versetzt, die relevanten Treiber von Beschaffungsentscheidungen zu identifizieren.
- Du wirst verstehen, welche Motivationen die unterschiedlichen Akteure im Kundenunternehmen antreiben und wie du diese überzeugst.
- du lernst, mögliche Dealbreaker zu identifizieren und wie du diese durch ein geschicktes Risikomanagement verhinderst.
- Du baust ein Verständnis für soziale Dynamiken in Beschaffungsprozessen auf.
- du erfährst, wie du effektive Vertriebsstrategien entwickelst und Einkaufsgremien überzeugst.
- Durch den Aufbau deiner analytischen Kompetenz wirst du die richtigen Fragen stellen und als kompetenter Ansprechpartner wahrgenommen.

Methoden

Du trainierst praxisnah und an konkreten Fallbeispielen. Durch Elemente des Design Thinkings wirst du in die Lage versetzt, komplexe Zusammenhänge auf einfache Weise zu visualisieren und mit Kund:innen und/oder Kolleg:innen und Vorgesetzten zu diskutieren. Im Rahmen von Einzel- und Gruppenarbeiten, Case Studies, Trainer-Input und interaktivem Austausch dringst du in die Tiefen der Buying Center- und Beschaffungsprozess-Analyse vor und wirst verstehen, wie du diese auf unterschiedliche Kundenorganisationen und Verkaufssituationen anwenden kannst. Während des Trainings hast du die Möglichkeit, an realen Vertriebsprojekten aus deiner beruflichen Praxis zu arbeiten und ein direktes Feedback zu erhalten, das dich weiterbringt!

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebsleiter:innen, Verkaufsleiter:innen, Head of Sales, (Junior) Business Development Manager:innen, Head of Business Development, (Junior) Key Account Manager:innen, Head of Key Account Management, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, (Junior) Vertriebscontroller:innen, (Junior) Vertriebsanalyst:innen, Portfolio und Partner Manager:innen, Neukundenakquisiteur:innen, Freiberufler:innen und Geschäftsführer:innen, die das nötige Wissen und die Fähigkeiten benötigen, eine analytisch fundierte Vertriebsstrategie im Umgang mit ihren Zielkunden zu entwickeln.

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



Dr. Rico Schwarzkopf

Selling beyond sales talk. Where better deals begin.

Wer komplexe Leistungen im B2B verkauft, scheitert selten am Gespräch. Es sind die strukturellen Hürden: Undurchsichtige Entscheidungsarchitekturen, starre Beschaffungslogiken und politische Interessen.

Genau hier liegt meine Expertise. Ich mache diese sichtbar und gezielt beeinflussbar. Dadurch helfe ich Vertriebsbereichen, ihre Abschlussquote zu erhöhen, mehr

Kontrolle in Verkaufsprozessen zu behalten und den Zeitraum zwischen Erstkontakt und Kaufentscheidung spürbar zu verkürzen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

27.-28.10.2026

Berlin

Veranstaltungsort

NH Berlin Alexanderplatz

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 27.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 28.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35289

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/35289

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Buying-Center: Schlüssel zum B2B-Verkaufserfolg (Live-Online)

Die optimale Verkaufsstrategie für deinen Vertriebserfolg

Kaufentscheidungen im B2B-Bereich sind oft das Ergebnis eines kollektiven Prozesses, an dem mehrere Personen beteiligt sind – dem Buying Center. Verkäufer, die dieses Buying Center nicht verstehen, laufen Gefahr, ihre Verkaufsbemühungen zu verfehlen. In diesem Seminar lernst du, wie du erfolgreicher verkaufst, indem du die Dynamiken eines Buying Centers gezielt nutzt. Auf Basis aktueller Erkenntnisse der Vertriebsforschung und Wirtschaftspsychologie zeigen wir dir, wie du mehrstufige Beschaffungsprozesse systematisch durchdringst und deine Verkaufsstrategie optimal darauf abstimmt. So steigert du die Qualität deiner Geschäftsbeziehungen und erhöhst deine Erfolgchancen auf Verkaufsabschlüsse.

Inhalte

Kundenorganisationen durchdringen

- Externe Einflüsse auf Kundenorganisationen erkennen und bewerten.
- Einflussfaktoren auf Beschaffungsentscheidungen analysieren.
- Akteure in Beschaffungsprozessen identifizieren und deren Rolle darin interpretieren.
- Durchführung einer multipersonalen Bedarfsanalyse.
- Hierarchien, Netzwerke und Kommunikationskanäle in Kundenorganisationen aufdecken.

Beschaffungsprozesse analysieren

- Beschaffungsprozesse verstehen, analysieren und skizzieren.
- Den eigenen Verkaufsprozess am Beschaffungsprozess des Zielkunden ausrichten.
- Mögliche Dealbreaker erkennen und durch angewandtes Risikomanagement verhindern.
- Dynamiken zwischen Wettbewerbern, Selling Center und Kundenorganisation richtig einordnen.
- Die psychologischen Besonderheiten multipersonaler Beschaffungsprozesse verstehen.

Die optimale Verkaufsstrategie ableiten

- Taktischer Umgang mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Zielsetzungen.
- Effektive Verkaufsstrategien ableiten.
- Produkteigenschaften in objektiv messbarem Kundennutzen ausdrücken.
- Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten.
- Das Selling Center als Ressource im Verkaufsprozess einbinden.
- Netzwerke und Hierarchien in der Kundenorganisation nutzen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst selbst komplexe Kundenorganisationen systematisch zu entwirren.
- Du wirst in die Lage versetzt, die relevanten Treiber von Beschaffungsentscheidungen zu identifizieren.
- Du wirst verstehen, welche Motivationen die unterschiedlichen Akteure im Kundenunternehmen antreiben und wie du diese überzeugst.
- du lernst, mögliche Dealbreaker zu identifizieren und wie du diese durch ein geschicktes Risikomanagement verhinderst.
- Du baust ein Verständnis für soziale Dynamiken in Beschaffungsprozessen auf.
- du erfährst, wie du effektive Vertriebsstrategien entwickelst und Einkaufsgremien überzeugst.
- Durch den Aufbau deiner analytischen Kompetenz wirst du die richtigen Fragen stellen und als kompetenter Ansprechpartner wahrgenommen.

Methoden

Du trainierst praxisnah und an konkreten Fallbeispielen. Durch Elemente des Design Thinkings wirst du in die Lage versetzt, komplexe Zusammenhänge auf einfache Weise zu visualisieren und mit Kundinnen, Kunden und/oder Kolleg:innen und Vorgesetzten zu diskutieren. Im Rahmen von Einzel- und Gruppenarbeiten, Case Studies, Trainer-Input und interaktivem Austausch dringst du in die Tiefen der Buying Center- und Beschaffungsprozess-Analyse vor und wirst verstehen, wie du diese auf unterschiedliche Kundenorganisationen und Verkaufssituationen anwenden kannst. Während des Trainings hast du die Möglichkeit, an realen Vertriebsprojekten aus deiner beruflichen Praxis zu arbeiten und ein direktes Feedback zu erhalten, das dich weiterbringt!

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebsleiter:innen, Verkaufsleiter:innen, Head of Sales, (Junior) Business Development Manager:innen, Head of Business Development, (Junior) Key Account Manager:innen, Head of Key Account Management, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, (Junior) Vertriebscontroller:innen, (Junior) Vertriebsanalyst:innen, Portfolio und Partner Manager:innen, Neukundenakquisiteur:innen, Freiberufler:innen und Geschäftsführer:innen, die das nötige Wissen und die Fähigkeiten benötigen, eine analytisch fundierte Vertriebsstrategie im Umgang mit ihren Zielkunden zu entwickeln.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

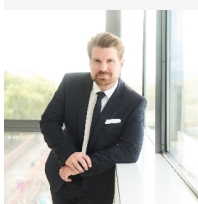
Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

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>



Dr. Rico Schwarzkopf

Selling beyond sales talk. Where better deals begin.

Wer komplexe Leistungen im B2B verkauft, scheitert selten am Gespräch. Es sind die strukturellen Hürden: Undurchsichtige Entscheidungsarchitekturen, starre Beschaffungslogiken und politische Interessen.

Genau hier liegt meine Expertise. Ich mache diese sichtbar und gezielt beeinflussbar. Dadurch helfe ich Vertriebsbereichen, ihre Abschlussquote zu erhöhen, mehr Kontrolle in

Verkaufsprozessen zu behalten und den Zeitraum zwischen Erstkontakt und Kaufentscheidung spürbar zu verkürzen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35518

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.
€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/35289
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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de