

Diversity im Vertrieb (Präsenz)

Nutze Diversität für deinen Vertriebserfolg

Im Vertrieb wird Diversität zu einer Schlüsselkomponente für Erfolg. Als Führungskräfte steht ihr vor der Herausforderung, ein Umfeld zu gestalten, in dem die einzigartigen Hintergründe jedes Einzelnen nicht nur anerkannt, sondern als wertvolle Ressourcen angesehen werden. Dieses Seminar bietet dir praktische Werkzeuge, mit denen du Vorteile eines diversen Vertriebsteams erfolgreich nutzt und lernst, wie du Wettbewerbsvorteile generierst, indem du Produkte und Dienstleistungen für eine breitere Kundenschicht attraktiv gestaltest.

Inhalte

Einführung in Diversity und Inklusion

- Was ist Diversität? Was ist Inklusion?
- Warum sind sie im Vertrieb wichtig?
- Statistiken und Forschungsergebnisse.
- Persönliche Reflexion: Einstellungen und Überzeugungen.

Vielfalt der Kunden

- Verständnis der diversen Kundenbasis.
- Die Bedeutung von kultureller Kompetenz im Vertrieb.
- Anpassung an unterschiedliche Kundenerwartungen.

Diverse Vertriebsteams

- Vorteile eines diversen Vertriebsteams.
- Herausforderungen in der Teamdynamik.

Kommunikation und Interaktion

- Vermeidung von Mikroaggressionen.
- Diversitätsbewusste Kommunikation.

Unbewusste Voreingenommenheit

- Verständnis und Identifizierung von unbewussten Vorurteilen.
- Auswirkungen auf Vertriebsentscheidungen.

Strategien und Anwendung – Anpassung der Verkaufsstrategie

- Entwicklung von Verkaufsstrategien für diverse Zielgruppen.
- Entwurf einer diversitätsbewussten Verkaufsstrategie.

Konfliktmanagement und Inklusion

- Umgang mit Konflikten in diversen Teams.
- Förderung einer inklusiven Teamkultur.

Messung und Erfolgskontrolle

- Definition relevanter KPIs für Diversität im Vertrieb.
- Entwickeln eines Aktionsplans für den eigenen Bereich.

Abschluss und persönlicher Aktionsplan

- Zusammenfassung und Schlüsselerkenntnisse.
- Persönlicher Aktionsplan: Umsetzung der Erkenntnisse im eigenen Unternehmen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, wie du die Zufriedenheit deiner Mitarbeiter:innen stärkst und zugleich die Bedürfnisse einer diversen Kundenstruktur erfüllst.
- Du wirst in die Lage versetzt, Vertriebsstrategien zu optimieren und innovative Lösungen für die Herausforderungen des modernen Marktes zu finden.
- Du bereitest dich darauf vor, deine Führungsfähigkeiten zu erweitern, deine Vertriebsergebnisse zu verbessern und eine Vertriebskultur zu prägen, die auf Wertschätzung von Vielfalt basiert.
- Du lernst Methoden kennen, um die Leistung deines Teams durch Nutzung der Vielfalt seiner Mitglieder zu steigern.
- Du lernst, wie du eine positive und respektvolle Unternehmenskultur aufbauen kannst, die alle Mitarbeiter:innen wertschätzt und unterstützt.
- Du erfährst, wie du deine Verkaufsstrategie auf diverse Zielgruppen optimierst.
- Du lernst von anderen Führungskräften durch Netzwerkmöglichkeiten und Austausch von Best Practices.

Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv und erhältst das nötige Wissen und die Fähigkeiten, um als Vertriebsleiter:in, Verkaufsleiter:in, Teamleiter:in oder Führungskraft im Vertrieb Diversität effektiv in deine Unternehmensstrategie zu integrieren. Einzel- und Gruppenarbeiten, persönliche Beratung, Diskussion von Fallbeispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen stehen im Vordergrund. Du arbeitest an deinem individuellen Diversity-Konzept und erhältst dazu direktes Feedback, das dich weiterbringt!

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebsleiter:innen, Verkaufsleiter:innen, Head of Sales, Head of Business Development, Head of Key Account Management, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, Key Account Manager:innen, Portfolio und Partner Manager:innen und Geschäftsführer:innen, die das nötige Wissen und die Fähigkeiten benötigen, um Prinzipien der Diversität erfolgreich in den Vertriebsprozess zu implementieren.

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

Manuela Studtrucker

Ich bin Trainerin und Coach mit über 27 Jahren Erfahrung im Vertrieb und mehr als zehn Jahren Führungsverantwortung. Ich stehe für



wirksamen Vertrieb mit Haltung und für Diversität als echten Erfolgsfaktor. Mich motiviert es, unterschiedliche Perspektiven im Vertrieb sichtbar zu machen und Teams dabei zu unterstützen, Vielfalt bewusst zu nutzen. Diesen Beruf habe ich gewählt, um meine Erfahrung weiterzugeben und Vertrieb menschlich, erfolgreich und zukunftsfähig zu gestalten – jenseits von Schubladendenken und Einheitslösungen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

25.-26.11.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Boston Hotel Hamburg

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 25.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 26.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35294

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/35294

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

Diversity im Vertrieb (Live-Online)

Nutze Diversität für deinen Vertriebserfolg

Im Vertrieb wird Diversität zu einer Schlüsselkomponente für Erfolg. Als Führungskräfte steht ihr vor der Herausforderung, ein Umfeld zu gestalten, in dem die einzigartigen Hintergründe jedes Einzelnen nicht nur anerkannt, sondern als wertvolle Ressourcen angesehen werden. Dieses Seminar bietet dir praktische Werkzeuge, mit denen du Vorteile eines diversen Vertriebsteams erfolgreich nutzt und lernst, wie du Wettbewerbsvorteile generierst, indem du Produkte und Dienstleistungen für eine breitere Kundenschicht attraktiv gestaltest.

Inhalte

Einführung in Diversity und Inklusion

- Was ist Diversität? Was ist Inklusion?
- Warum sind sie im Vertrieb wichtig?
- Statistiken und Forschungsergebnisse.
- Persönliche Reflexion: Einstellungen und Überzeugungen.

Vielfalt der Kunden

- Verständnis der diversen Kundenbasis.
- Die Bedeutung von kultureller Kompetenz im Vertrieb.
- Anpassung an unterschiedliche Kundenerwartungen.

Diverse Vertriebsteams

- Vorteile eines diversen Vertriebsteams.
- Herausforderungen in der Teamdynamik.

Kommunikation und Interaktion

- Vermeidung von Mikroaggressionen.
- Diversitätsbewusste Kommunikation.

Unbewusste Voreingenommenheit

- Verständnis und Identifizierung von unbewussten Vorurteilen.
- Auswirkungen auf Vertriebsentscheidungen.

Strategien und Anwendung – Anpassung der Verkaufsstrategie

- Entwicklung von Verkaufsstrategien für diverse Zielgruppen.
- Entwurf einer diversitätsbewussten Verkaufsstrategie.

Konfliktmanagement und Inklusion

- Umgang mit Konflikten in diversen Teams.
- Förderung einer inklusiven Teamkultur.

Messung und Erfolgskontrolle

- Definition relevanter KPIs für Diversität im Vertrieb.
- Entwickeln eines Aktionsplans für den eigenen Bereich.

Abschluss und persönlicher Aktionsplan

- Zusammenfassung und Schlüsselerkenntnisse.
- Persönlicher Aktionsplan: Umsetzung der Erkenntnisse im eigenen Unternehmen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, wie du die Zufriedenheit deiner Mitarbeiter:innen stärkst und zugleich die Bedürfnisse einer diversen Kundenstruktur erfüllst.
- Du wirst in die Lage versetzt, Vertriebsstrategien zu optimieren und innovative Lösungen für die Herausforderungen des modernen Marktes zu finden.
- Du bereitest dich darauf vor, deine Führungsfähigkeiten zu erweitern, deine Vertriebsergebnisse zu verbessern und eine Vertriebskultur zu prägen, die auf Wertschätzung von Vielfalt basiert.
- Du lernst Methoden kennen, um die Leistung deines Teams durch Nutzung der Vielfalt seiner Mitglieder zu steigern.
- Du lernst, wie du eine positive und respektvolle Unternehmenskultur aufbauen kannst, die alle Mitarbeiter:innen wertschätzt und unterstützt.
- Du erfährst, wie du deine Verkaufsstrategie auf diverse Zielgruppen optimierst.
- Du lernst von anderen Führungskräften durch Netzwerkmöglichkeiten und Austausch von Best Practices.

Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv und erhältst das nötige Wissen und die Fähigkeiten, um als Vertriebsleiter:in, Verkaufsleiter:in, Teamleiter:in oder Führungskraft im Vertrieb Diversität effektiv in deine Unternehmensstrategie zu integrieren. Einzel- und Gruppenarbeiten, persönliche Beratung, Diskussion von Fallbeispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen stehen im Vordergrund. Du arbeitest an deinem individuellen Diversity-Konzept und erhältst dazu direktes Feedback, das dich weiterbringt!

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebsleiter:innen, Verkaufsleiter:innen, Head of Sales, Head of Business Development, Head of Key Account Management, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, Key Account Manager:innen, Portfolio und Partner Manager:innen und Geschäftsführer:innen, die das nötige Wissen und die Fähigkeiten benötigen, um Prinzipien der Diversität erfolgreich in den Vertriebsprozess zu implementieren.

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>



Manuela Studtrucker

Ich bin Trainerin und Coach mit über 27 Jahren Erfahrung im Vertrieb und mehr als zehn Jahren Führungsverantwortung. Ich stehe für wirksamen Vertrieb mit Haltung und für Diversität als echten Erfolgsfaktor. Mich motiviert es,

unterschiedliche Perspektiven im Vertrieb sichtbar zu machen und Teams dabei zu unterstützen, Vielfalt bewusst zu nutzen. Diesen Beruf habe ich gewählt, um meine Erfahrung weiterzugeben und Vertrieb menschlich, erfolgreich und zukunftsfähig zu gestalten – jenseits von Schubladendenken und Einheitslösungen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35519

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/35294

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.