

Authentisch verkaufen: mit Persönlichkeit und Souveränität zum Erfolg (Präsenz)

In diesem Seminar stärkst du deine Verkaufsfähigkeiten durch verbesserte persönliche Präsenz und Kommunikationstechniken. Du lernst, wie du durch Authentizität und souveränes Auftreten langfristige, tragfähige Kundenbeziehungen aufbaust und pflegst. Ziel ist es, deine Fähigkeiten zu erweitern, um Kundenbedürfnisse zu verstehen und Verkaufsgespräche erfolgreich zu führen. Dieses Seminar hilft dir, deine Einzigartigkeit im Kundenkontakt zu steigern und deine Verkaufserfolge nachhaltig zu verbessern. Neu in diesem Seminar: Authentizität ist kein Soft Skill – sie ist dein stärkster Wettbewerbsvorteil. Und KI ist dabei kein Widerspruch: Sie hilft dir, deine echte Persönlichkeit noch präziser in Sprache und Auftreten zu bringen. In diesem Seminar lernst du, wie du KI nutzt, um authentischer, individueller und wirkungsvoller zu kommunizieren – nicht um dich zu ersetzen, sondern um mehr von dir zu zeigen.

Inhalte

Der erste Eindruck

- Mail-Etikette und der Umgang mit Social-Media-Kontakten.
- Social Media Auftritt aufbauen - authentisch und mit KI-Unterstützung: Wie du dein Profil so gestaltest, dass es wirklich du bist und nicht eine austauschbare Hochglanzversion. KI hilft dir, Formulierungen zu finden, die zu deiner Persönlichkeit passen, und dein Profil auf Wirkung zu analysieren.
- Bedeutung von Körpersprache, des festen Händedrucks und einem gepflegten Erscheinungsbild.

Der persönliche Kontakt

- Eigene Stärken und Kundenerwartungen erkennen.
- Den eigenen USP erkennen und definieren.
- KI als Spiegel: Nutze KI-Tools live im Seminar, um deinen USP zu schärfen: durch strukturierte Reflexionsfragen, Formulierungsalternativen und den Abgleich, wie du wirkst vs. wie du wirken möchtest.
- Bedarfs- und Potenzialanalysen elegant im Gespräch erledigen.
- Smalltalk mit geschickter Themenauswahl meistern, mit heiklen Themen umgehen.
- Der perfekte Elevator Pitch.
- Elevator Pitch mit KI entwickeln und verfeinern: Du bringst deine Version mit, KI hilft dir, sie auf den Punkt zu bringen und trotzdem 100 % du zu bleiben.
- Leading/Pacing.

Verbindliche Kommunikation

- Kanalgerechte Kommunikation und angemessenes Kommunikationstempo.
- Methoden für effektive Follow-ups und unaufdringliche Kundenpflege.
- Aufarbeitung der Produktmerkmale zur Weckung von Kaufinteressen.
- Individuelle Kundenbetreuungsstrategien.
- **Maßgeschneiderte Ansprache mit KI - individuell und dennoch authentisch:** Live-Demo im Seminar: Wie du mit KI Kundenkommunikation auf den jeweiligen Kontakt, die Situation und den Kanal zuschneidest, ohne dass Texte generisch oder unpersönlich klingen.
- **Konsistenz zwischen Online-Auftritt und persönlichem Auftreten:** Wie du sicherstellst, dass der Eindruck, den du digital machst, mit dem übereinstimmt, was Kunden persönlich erleben.

Effektive Kundenakquise und -pflege

- Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen zur Umsatzsteigerung.
- Akquirieren neuer Kunden für dein Unternehmen.
- Etikette bei Kundeneinladungen.
- Erkenne und nutze deine Authentizität als einzigartigen Verkaufsvorteil.
- KI-gestützte Vorbereitung auf Kundengespräche: Recherche zum Kunden, zum Unternehmen, zur Branche in Minuten statt Stunden. So gehst du informiert, vorbereitet und aufmerksam ins Gespräch: ein starkes Signal von Wertschätzung und Professionalität.

Unangenehme Gespräche mit den Kundinnen und Kunden

- Entwickle Strategien für ein effektives Beschwerde-Handling.
- Strategien für souveräne Kundenrückgewinnung.

- Arbeite mit deinen Stärken an tragfähigen Kundenbeziehungen.
- Authentizität in schwierigen Momenten: Gerade in Konflikt- und Beschwerdegesprächen ist echte Persönlichkeit entscheidend. Wir üben, wie du auch unter Druck du selbst bleibst und dadurch Vertrauen erhältst statt verlierst.

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 eigenen Stärken und Kundenerwartungen erkennst.
- Du erkennst und nutzt deine Authentizität als einzigartigen Verkaufsvorteil und vertrittst so deine Marke sicher und überzeugend.
- Du lernst, wie du dich auf den Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen zur Umsatzsteigerung konzentrierst.
- Du erfährst, wie du Diskussionen und Entscheidungsprozesse effektiv steuerst.
- Du erhältst individuelles Feedback und trainierst an eigenen Themen, um für dich passende Lösungen zu entwickeln.
- Du erlebst live, wie KI deine Kommunikation individueller und wirkungsvoller macht – ohne deine Persönlichkeit zu verwässern, sondern indem sie sie verstärkt.
- Du gehst mit konkreten KI-Werkzeugen nach Hause, die du sofort in deinen Verkaufsalltag integrieren kannst: für die Gesprächsvorbereitung, die Ansprache und deinen professionellen Auftritt.

Methoden

Neben Experten-Input, Praxistipps, Checklisten und vielen Beispielen aus der Praxis bleibt eine Menge Raum für das Üben deiner eigenen praktischen Situationen in Einzel- und Gruppenübungen mit individuellem Feedback. Bearbeitung eigener Themen und Fragestellungen aus der Praxis der Teilnehmenden. Live-Demos mit KI-Tools: Elevator Pitch verfeinern, Kundenkommunikation individualisieren, Social-Media-Profil analysieren und optimieren. Alle KI-Übungen sind darauf ausgerichtet, Authentizität zu stärken.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Vertrieb/Verkauf, Quereinsteiger:innen, Vertriebsingenieur:innen sowie Techniker:innen im Verkauf. Verkäufer:innen im Außen- und Innendienst 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>



Referent:in



Nadine Menzl

Ich bin Nadine Menzl, Trainerin, Coach und Geschäftsführerin. Seit vielen Jahren begleite ich Menschen in Führung und Vertrieb dabei, echte Kommunikation zu leben, psychologische Sicherheit zu schaffen und Teamarbeit produktiver zu machen. Meine Trainings sind praxisnah, bodenständig und mit Augenzwinkern – damit Führungskräfte und Teams nicht nur verstehen, sondern direkt spürbar anders handeln.

Ich bin überzeugt, dass das Wissen über Systeme und psychologische Phänomene zu entspannter Zusammenarbeit führt.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

16.-17.11.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport

Tage & Uhrzeit

Montag, 16.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 17.11.2026

24.-25.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

NH Berlin Alexanderplatz

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 25.02.2027

07.-08.06.2027

Mannheim

Veranstaltungsort

Mercure Hotel am Rathaus

Tage & Uhrzeit

Montag, 07.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.09.2027

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn München Westpark

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 16.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 17.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/36281**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 AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/36281E-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.

Authentisch verkaufen: mit Persönlichkeit und Souveränität zum Erfolg (Live-Online)

In diesem Seminar stärkst du deine Verkaufsfähigkeiten durch verbesserte persönliche Präsenz und Kommunikationstechniken. Du lernst, wie du durch Authentizität und souveränes Auftreten langfristige, tragfähige Kundenbeziehungen aufbaust und pflegst. Ziel ist es, deine Fähigkeiten zu erweitern, um Kundenbedürfnisse zu verstehen und Verkaufsgespräche erfolgreich zu führen. Dieses Seminar hilft dir, deine Einzigartigkeit im Kundenkontakt zu steigern und deine Verkaufserfolge nachhaltig zu verbessern. Neu in diesem Seminar: Authentizität ist kein Soft Skill – sie ist dein stärkster Wettbewerbsvorteil. Und KI ist dabei kein Widerspruch: Sie hilft dir, deine echte Persönlichkeit noch präziser in Sprache und Auftreten zu bringen. In diesem Seminar lernst du, wie du KI nutzt, um authentischer, individueller und wirkungsvoller zu kommunizieren – nicht um dich zu ersetzen, sondern um mehr von dir zu zeigen.

Inhalte

Der erste Eindruck

- Mail-Etikette und der Umgang mit Social-Media-Kontakten.
- Social Media Auftritt aufbauen – authentisch und mit KI-Unterstützung: Wie du dein Profil so gestaltest, dass es wirklich du bist und nicht eine austauschbare Hochglanzversion. KI hilft dir, Formulierungen zu finden, die zu deiner Persönlichkeit passen, und dein Profil auf Wirkung zu analysieren.
- Bedeutung von Körpersprache, des festen Händedrucks und einem gepflegten Erscheinungsbild.

Der persönliche Kontakt

- Eigene Stärken und Kundenerwartungen erkennen.
- Den eigenen USP erkennen und definieren.
- KI als Spiegel: Nutze KI-Tools live im Seminar, um deinen USP zu schärfen: Durch strukturierte Reflexionsfragen, Formulierungsalternativen und den Abgleich, wie du wirkst vs. wie du wirken möchtest.
- Bedarfs- und Potenzialanalysen elegant im Gespräch erledigen.
- Smalltalk mit geschickter Themenauswahl meistern, mit heiklen Themen umgehen.
- Der perfekte Elevator Pitch.
- Elevator Pitch mit KI entwickeln und verfeinern: Du bringst deine Version mit, KI hilft dir, sie auf den Punkt zu bringen und trotzdem 100 % du zu bleiben.
- Leading/Pacing.

Verbindliche Kommunikation

- Kanalgerechte Kommunikation und angemessenes Kommunikationstempo.
- Methoden für effektive Follow-ups und unaufdringliche Kundenpflege.
- Aufarbeitung der Produktmerkmale zur Weckung von Kaufinteressen.
- Individuelle Kundenbetreuungsstrategien.
- **Maßgeschneiderte Ansprache mit KI – individuell und dennoch authentisch:** Live-Demo im Seminar: Wie du mit KI Kundenkommunikation auf den jeweiligen Kontakt, die Situation und den Kanal zuschneidest, ohne dass Texte generisch oder unpersönlich klingen.
- **Konsistenz zwischen Online-Auftritt und persönlichem Auftreten:** Wie du sicherstellst, dass der Eindruck, den du digital machst, mit dem übereinstimmt, was Kunden persönlich erleben.

Effektive Kundenakquise und -pflege

- Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen zur Umsatzsteigerung.
- Akquirieren neuer Kunden für dein Unternehmen.
- Etikette bei Kundeneinladungen.
- Erkenne und nutze deine Authentizität als einzigartigen Verkaufsvorteil.
- KI-gestützte Vorbereitung auf Kundengespräche: Recherche zum Kunden, zum Unternehmen, zur Branche in Minuten statt Stunden. So gehst du informiert, vorbereitet und aufmerksam ins Gespräch: ein starkes Signal von Wertschätzung und Professionalität.

Unangenehme Gespräche mit den Kundinnen und Kunden

- Entwickle Strategien für ein effektives Beschwerde-Handling.
- Strategien für souveräne Kundenrückgewinnung.

- Arbeite mit deinen Stärken an tragfähigen Kundenbeziehungen.
- Authentizität in schwierigen Momenten: Gerade in Konflikt- und Beschwerdegesprächen ist echte Persönlichkeit entscheidend. Wir üben, wie du auch unter Druck du selbst bleibst und dadurch Vertrauen erhältst statt verlierst.

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 eigenen Stärken und Kundenerwartungen erkennst.
- Du erkennst und nutzt deine Authentizität als einzigartigen Verkaufsvorteil und vertrittst so deine Marke sicher und überzeugend.
- Du lernst, wie du dich auf den Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen zur Umsatzsteigerung konzentrierst.
- Du erfährst, wie du Diskussionen und Entscheidungsprozesse effektiv steuerst.
- Du erhältst individuelles Feedback und trainierst an eigenen Themen, um für dich passende Lösungen zu entwickeln.
- Du erlebst live, wie KI deine Kommunikation individueller und wirkungsvoller macht – ohne deine Persönlichkeit zu verwässern, sondern indem sie sie verstärkt.
- Du gehst mit konkreten KI-Werkzeugen nach Hause, die du sofort in deinen Verkaufsalltag integrieren kannst: für die Gesprächsvorbereitung, die Ansprache und deinen professionellen Auftritt.

Methoden

Neben Experten-Input, Praxistipps, Checklisten und vielen Beispielen aus der Praxis bleibt eine Menge Raum für das Üben deiner eigenen praktischen Situationen in Einzel- und Gruppenübungen mit individuellem Feedback. Bearbeitung eigener Themen und Fragestellungen aus der Praxis der Teilnehmenden. Live-Demos mit KI-Tools: Elevator Pitch verfeinern, Kundenkommunikation individualisieren, Social-Media-Profile analysieren und optimieren. Alle KI-Übungen sind darauf ausgerichtet, Authentizität zu stärken.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Vertrieb/Verkauf, Quereinsteiger:innen, Vertriebsingenieur:innen sowie Techniker:innen im Verkauf. Verkäufer:innen im Außen- und Innendienst 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>



Referent:in



Nadine Menzl

Ich bin Nadine Menzl, Trainerin, Coach und Geschäftsführerin. Seit vielen Jahren begleite ich Menschen in Führung und Vertrieb dabei, echte Kommunikation zu leben, psychologische Sicherheit zu schaffen und Teamarbeit produktiver zu machen. Meine Trainings sind praxisnah, bodenständig und mit Augenzwinkern – damit Führungskräfte und Teams nicht nur verstehen, sondern direkt spürbar anders handeln.

Ich bin überzeugt, dass das Wissen über Systeme und psychologische Phänomene zu entspannter Zusammenarbeit führt.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/36282

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/36281

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