

Strategische Gesprächsführung im Vertrieb (Präsenz)

Erfolgreiche Kommunikation für nachhaltige Kundenbeziehungen

In diesem zweitägigen Training lernen (Key) Account Manager:innen, wie sie ihre Gesprächsführung gezielt verbessern, um stabile, wertschöpfende Kundenbeziehungen aufzubauen. Von der strategischen Planung und Stakeholder-Analyse über effektive Kommunikation in langen Verkaufszyklen bis hin zur Verhandlungsführung mit internen und externen Partner:innen – dieses Training vermittelt praxisorientierte Techniken und Methoden für den Aufbau erfolgreicher, langfristiger Partnerschaften und einer starken Positionierung im Wettbewerbsumfeld.

Inhalte

Strategisches Account Management und Account-Planung

- Unterschiedliche Ansätze und Kernaufgaben für nachhaltigen Erfolg.

Stakeholder-Management und -Mapping

- Strategien für die gezielte Einbindung und Analyse wichtiger Stakeholder.

Kommunikation und Sales-Strategien

- Erfolgreiche Methoden für den Umgang mit komplexen Verkaufsprozessen und langen Kaufzyklen.

Langfristige Partnerschaften aufbauen

- Nachhaltige Strategien für gewinnbringende Kundenbeziehungen.

Mindset und Beziehungsgestaltung

- Proaktive Beziehungspflege als Schlüssel für langfristige Kundenbindung.

Gesprächsführung und Touchpoints

- Effektive Kommunikation und wichtige Kontaktpunkte zur Stärkung der Kundenbeziehung.

Entscheidungsprozesse und -kriterien verstehen und beeinflussen

- Entscheidungswege und -kriterien erkennen und gezielt darauf eingehen.

Wettbewerbsposition stärken

- Wertebasierte Kommunikation und maßgeschneiderte Angebote für eine bessere Marktpositionierung.

Umgang mit Zielkonflikten und schwierigen Gesprächssituationen

- Konfliktbewältigung und Lösungsstrategien für herausfordernde Situationen.

Einbindung des Einkaufs

- Effiziente Zusammenarbeit mit der Einkaufsabteilung im Verkaufsprozess.

KI-unterstützte Gesprächsvorbereitung

- Einsatz von Künstlicher Intelligenz zur Optimierung von Gesprächsstrategien.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Als Teilnehmer:in dieses Trainings lernst du, wie du:

- deine strategische Gesprächsführung und Kundenkommunikation gezielt verbesserst,
- komplexe Verkaufsprozesse erfolgreich steuerst und zum Abschluss bringst,

- stabile und gewinnbringende Kundenpartnerschaften langfristig aufbaust,
- durch fundierte Stakeholder-Analysen die Bedürfnisse besser verstehst und gezielt beeinflusst,
- mithilfe effektiven Beziehungsmanagements die Kundenbindung nachhaltig förderst,
- KI-gestützt Gespräche effizient vorbereitest und zielgerichtet führst,
- deine Wettbewerbsposition durch wertebasierte Kommunikation stärkst,
- Konflikte erfolgreich löst und mit dem Einkauf optimal zusammenarbeitest und
- praxisorientierte Strategien und Instrumente für eine proaktive Marktpositionierung anwendest.

Methoden

Das Training ist praxisorientiert und bietet vielfältigen Methoden, um sich mit den Fähigkeiten und Kenntnissen auszustatten, die für den Erfolg im komplexen und herausfordernden Verkaufsumfeld des Key Account Managements unerlässlich sind. Durch Input der Trainerin und praktische Übungen lernst du, wie du strategische Kommunikation für nachhaltigen Erfolg einsetzen kannst. Best-Practice-Beispiele sowie Fälle der Teilnehmenden veranschaulichen den Praxistransfer. Du arbeitest mit Checklisten, Planungsvorlagen und erhältst wertvolles Feedback, das dich weiter bringt.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen (Junior) Key Account Manager:innen, Head of Key Account Management, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, die das nötige Wissen und die Fähigkeiten benötigen, um strategische Gespräche bei Schlüsselkund:innen/Key Accounts effizient vorzubereiten und zielgerichtet zu führen.

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

**Anja Berges**

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

08.-09.09.2026

München

Veranstaltungsort

Hyperion Hotel München

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 08.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 09.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.10.2026

Hamburg/Finkenwerder

Veranstaltungsort

elaya hotel hamburg finkenwerder

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 13.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 14.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

04.-05.03.2027

Düsseldorf/Hilden

Veranstaltungsort

Sure Hotel by Best Western Hilden

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 04.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 05.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/40995

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/40995

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

Strategische Gesprächsführung im Vertrieb (Live-Online)

Erfolgreiche Kommunikation für nachhaltige Kundenbeziehungen

In diesem zweitägigen Training lernen (Key) Account Manager:innen, wie sie ihre Gesprächsführung gezielt verbessern, um stabile, wertschöpfende Kundenbeziehungen aufzubauen. Von der strategischen Planung und Stakeholder-Analyse über effektive Kommunikation in langen Verkaufszyklen bis hin zur Verhandlungsführung mit internen und externen Partner:innen – dieses Training vermittelt praxisorientierte Techniken und Methoden für den Aufbau erfolgreicher, langfristiger Partnerschaften und einer starken Positionierung im Wettbewerbsumfeld.

Inhalte

Strategisches Account Management und Account-Planung

- Unterschiedliche Ansätze und Kernaufgaben für nachhaltigen Erfolg.

Stakeholder-Management und -Mapping

- Strategien für die gezielte Einbindung und Analyse wichtiger Stakeholder.

Kommunikation und Sales-Strategien

- Erfolgreiche Methoden für den Umgang mit komplexen Verkaufsprozessen und langen Kaufzyklen.

Langfristige Partnerschaften aufbauen

- Nachhaltige Strategien für gewinnbringende Kundenbeziehungen.

Mindset und Beziehungsgestaltung

- Proaktive Beziehungspflege als Schlüssel für langfristige Kundenbindung.

Gesprächsführung und Touchpoints

- Effektive Kommunikation und wichtige Kontaktpunkte zur Stärkung der Kundenbeziehung.

Entscheidungsprozesse und -kriterien verstehen und beeinflussen

- Entscheidungswege und -kriterien erkennen und gezielt darauf eingehen.

Wettbewerbsposition stärken

- Wertebasierte Kommunikation und maßgeschneiderte Angebote für eine bessere Marktpositionierung.

Umgang mit Zielkonflikten und schwierigen Gesprächssituationen

- Konfliktbewältigung und Lösungsstrategien für herausfordernde Situationen.

Einbindung des Einkaufs

- Effiziente Zusammenarbeit mit der Einkaufsabteilung im Verkaufsprozess.

KI-unterstützte Gesprächsvorbereitung

- Einsatz von Künstlicher Intelligenz zur Optimierung von Gesprächsstrategien.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Als Teilnehmer:in dieses Trainings lernst du, wie du:

- deine strategische Gesprächsführung und Kundenkommunikation gezielt verbesserst,
- komplexe Verkaufsprozesse erfolgreich steuerst und zum Abschluss bringst,

- stabile und gewinnbringende Kundenpartnerschaften langfristig aufbaust,
- durch fundierte Stakeholder-Analysen die Bedürfnisse besser verstehst und gezielt beeinflusst,
- mithilfe effektiven Beziehungsmanagements die Kundenbindung nachhaltig förderst,
- KI-gestützt Gespräche effizient vorbereitest und zielgerichtet führst,
- deine Wettbewerbsposition durch wertebasierte Kommunikation stärkst,
- Konflikte erfolgreich löst und mit dem Einkauf optimal zusammenarbeitest und
- praxisorientierte Strategien und Instrumente für eine proaktive Marktpositionierung anwendest.

Methoden

Das Training ist praxisorientiert und bietet vielfältigen Methoden, um sich mit den Fähigkeiten und Kenntnissen auszustatten, die für den Erfolg im komplexen und herausfordernden Verkaufsumfeld des Key Account Managements unerlässlich sind. Durch Input der Trainerin und praktische Übungen lernst du, wie du strategische Kommunikation für nachhaltigen Erfolg einsetzen kannst. Best-Practice-Beispiele sowie Fälle der Teilnehmenden veranschaulichen den Praxistransfer. Du arbeitest mit Checklisten, Planungsvorlagen und erhältst wertvolles Feedback, das dich weiter bringt.

In der Veranstaltung können folgende Drittanbieter-Tools eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen (Junior) Key Account Manager:innen, Head of Key Account Management, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, die das nötige Wissen und die Fähigkeiten benötigen, um strategische Gespräche bei Schlüsselkund:innen/Key Accounts effizient vorzubereiten und zielgerichtet zu führen.

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



Anja Berges

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/40997

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/40995

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