

Erfolgreich verkaufen im komplexen B2B-Vertrieb (Präsenz)

Strategische Ansätze für anspruchsvolle Verkaufsprozesse

Das Training richtet sich an Vertriebsfachkräfte und an Vertriebsprofis, die sich den Herausforderungen eines anspruchsvollen B2B-Marktes stellen. Du erhältst praxisnahe und bewährte Strategien, um komplexe Verkaufsprozesse erfolgreich zu navigieren. Schwerpunkte des Seminars sind unter anderem das Management langer Verkaufszyklen, das gezielte Einbinden und Überzeugen mehrerer Entscheidungsträger:innen sowie die passgenaue Präsentation komplexer Produkte und Dienstleistungen. Du erhältst eine solide Basis für deinen Erfolg im B2B-Vertrieb.

Inhalte

Strategische Planung im B2B-Vertrieb

- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.
- Ausrichtung der Vertriebsstrategie an Unternehmenszielen.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse als Erfolgsgrundlage.

Komplexe Verkaufsprozesse meistern

- Erfolgsstrategien für lange Verkaufszyklen.
- Umgang mit mehreren Entscheidungsträger:innen und dem Buying Center.
- Techniken zur effektiven Ansprache relevanter Stakeholder.

Kundenbedürfnisse verstehen und Lösungen anbieten

- Präzise Bedarfsanalyse und Ermittlung des Kundenproblems.
- Entwicklung maßgeschneiderter, wertschöpfender Lösungen.
- Problemlösungsansätze, die Kunden überzeugen.

Verhandlungsführung und Abschlusstrategien

- Professionelle Techniken für souveräne Verhandlungsführung.
- Systematische Herangehensweise für erfolgreiche Verkaufsabschlüsse.
- Umgang mit Einwänden und Vorbehalten im B2B-Gespräch.

Erfolgsmessung und -steuerung im B2B-Vertrieb

- Methoden zur Überwachung und Optimierung der Vertriebsleistung.
- KPI-Analyse und Performance-Management für nachhaltigen Erfolg.
- Implementierung kontinuierlicher Verbesserungsprozesse.

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, ...

- effektive Vertriebsstrategien für den komplexen B2B-Bereich entwickelst und umsetzt,
- Kundenanforderungen präzise analysierst und individuelle Lösungen gestaltest, die echten Mehrwert bieten,
- Entscheidungsprozesse bei deinen Kundinnen und Kunden verstehst und beeinflusst, um Verkaufschancen zu maximieren,
- Verhandlungen souverän führst und Verkaufsabschlüsse systematisch erzielst,
- Vertriebsziele effizienter erreichst und deinen Umsatz nachhaltig steigertest,
- dich mit den Fähigkeiten und Kenntnissen ausstattest, die für den Erfolg in diesem komplexen und herausfordernden Verkaufsumfeld im B2B-Vertrieb unerlässlich sind.

Methoden

Das Training ist praxisorientiert und bietet vielfältige Methoden, um sich mit den Fähigkeiten und Kenntnissen auszustatten, die für den Erfolg im komplexen und herausfordernden Verkaufsumfeld im B2B-Vertrieb unerlässlich sind. Durch Trainer-Input und praktische Übungen lernst du, wie du komplexe Verkaufsprozesse im B2B-Umfeld strategisch meisterst. Best-Practice-Beispiele sowie Fälle der Teilnehmenden veranschaulichen den Praxistransfer. Du arbeitest mit Checklisten, Planungsvorlagen und erhältst wertvolles Feedback, das dich weiterbringt.

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Fach- und 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, komplexe, erklärungsbedürftige Produkte oder Dienstleistungen im B2B-Umfeld zu verkaufen.

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.

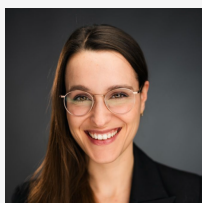
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Flora Pauer

Betriebswirtin (BSc und MSc) in International Business, Trainerin, Coach und ausgebildete Schauspielerin mit langjähriger Erfahrung im B2B und B2C Vertrieb. Themenschwerpunkte: Verkauf, Solution Selling, MEDDPICC, Key Account Management, Verhandlungstechniken, Einwandbehandlung Rhetorik und Kommunikation.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine**22.-23.10.2026**

München

Veranstaltungsort

Hyperion Hotel München

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 22.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 23.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-03.03.2027

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 03.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.06.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hollywood Media Hotel Berlin

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.09.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Vienna House Easy by Wyndham

Stuttgart

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 16.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/40999**Teilnahmegebühr****€ 1.490,- zzgl. MwSt.**

€ 1.773,10 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/40999

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

Erfolgreich verkaufen im komplexen B2B-Vertrieb (Live-Online)

Strategische Ansätze für anspruchsvolle Verkaufsprozesse

Das Training richtet sich an Vertriebsfachkräfte und an Vertriebsprofis, die sich den Herausforderungen eines anspruchsvollen B2B-Marktes stellen. Du erhältst praxisnahe und bewährte Strategien, um komplexe Verkaufsprozesse erfolgreich zu navigieren. Schwerpunkte des Seminars sind unter anderem das Management langer Verkaufszyklen, das gezielte Einbinden und Überzeugen mehrerer Entscheidungsträger:innen sowie die passgenaue Präsentation komplexer Produkte und Dienstleistungen. Du erhältst eine solide Basis für deinen Erfolg im B2B-Vertrieb.

Inhalte

Strategische Planung im B2B-Vertrieb

- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.
- Ausrichtung der Vertriebsstrategie an Unternehmenszielen.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse als Erfolgsgrundlage.

Komplexe Verkaufsprozesse meistern

- Erfolgsstrategien für lange Verkaufszyklen.
- Umgang mit mehreren Entscheidungsträger:innen und dem Buying Center.
- Techniken zur effektiven Ansprache relevanter Stakeholder.

Kundenbedürfnisse verstehen und Lösungen anbieten

- Präzise Bedarfsanalyse und Ermittlung des Kundenproblems.
- Entwicklung maßgeschneiderter, wertschöpfender Lösungen.
- Problemlösungsansätze, die Kundinnen und Kunden überzeugen.

Verhandlungsführung und Abschlusstrategien

- Professionelle Techniken für souveräne Verhandlungsführung.
- Systematische Herangehensweise für erfolgreiche Verkaufsabschlüsse.
- Umgang mit Einwänden und Vorbehalten im B2B-Gespräch.

Erfolgsmessung und -steuerung im B2B-Vertrieb

- Methoden zur Überwachung und Optimierung der Vertriebsleistung.
- KPI-Analyse und Performance-Management für nachhaltigen Erfolg.
- Implementierung kontinuierlicher Verbesserungsprozesse.

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

- effektive Vertriebsstrategien für den komplexen B2B-Bereich entwickelst und umsetzt.
- Kundenanforderungen präzise analysierst und individuelle Lösungen gestaltest, die echten Mehrwert bieten.
- Entscheidungsprozesse bei deinen Kunden verstehst und beeinflusst, um Verkaufschancen zu maximieren.
- Verhandlungen souverän führst und Verkaufsabschlüsse systematisch erzielst.
- Vertriebsziele effizienter erreichst und deinen Umsatz nachhaltig steigertest.
- dich mit den Fähigkeiten und Kenntnissen ausstattest, die für den Erfolg in diesem komplexen und herausfordernden Verkaufsumfeld im B2B-Vertrieb unerlässlich sind.

Methoden

Das Training ist praxisorientiert und bietet vielfältige Methoden, um sich mit den Fähigkeiten und Kenntnissen auszustatten, die für den Erfolg im komplexen und herausfordernden Verkaufsumfeld im B2B-Vertrieb unerlässlich sind. Durch Trainer-Input und praktische Übungen lernst du, wie du komplexe Verkaufsprozesse im B2B-Umfeld strategisch meisterst. Best-Practice-Beispiele sowie Fälle der Teilnehmenden veranschaulichen den Praxistransfer. Du arbeitest mit Checklisten, Planungsvorlagen und erhältst wertvolles Feedback, das dich weiterbringt.

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Fach- und 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, komplexe, erklärungsbedürftige Produkte oder Dienstleistungen im B2B-Umfeld zu verkaufen.

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.

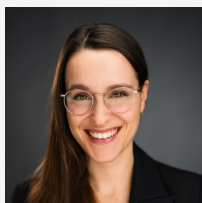
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Flora Pauer

Betriebswirtin (BSc und MSc) in International Business, Trainerin, Coach und ausgebildete Schauspielerin mit langjähriger Erfahrung im B2B und B2C Vertrieb. Themenschwerpunkte: Verkauf, Solution Selling, MEDDPICC, Key Account Management, Verhandlungstechniken, Einwandbehandlung Rhetorik und Kommunikation.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41001

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/40999
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