Zertifizierte:r Vertriebsleiter:in / Head of Sales

Vertriebsstrategien entwickeln – Vertriebsprozesse mit KI steuern – Vertriebsteams führen

In dieser intensiven 12-tägigen Weiterbildung lernst du, neue Geschäftsfelder zu identifizieren und gezielt zu erschließen, Vertriebsstrategien erfolgreich zu implementieren sowie Prozesse mithilfe von künstlicher Intelligenz effizient zu steuern. Du stärkst deine persönliche Wirkung, perfektionierst Gesprächsführung und Verhandlungssouveränität mit Top-Kunden und Vertriebsteams und optimierst deine Führungsarbeit für maximale Effektivität. Trainiere praxisnah die entscheidenden Fähigkeiten, Tools und Techniken, um als Head of Sales nachhaltigen Erfolg zu erzielen. Nach der Weiterbildung setzt du das umfangreiche Wissen mit deinem Team in der Praxis um. Mit dem professionellen 1:1 Coaching unterstützen wir dich beim nachhaltigen Transfer des Erlernten in deine Führungspraxis und bei deinem Erfolg als zertifizierte:r Head of Sales.

Modul 1: Präsenztraining

4 Tage

Geschäftsfelder identifizieren, Erschließung planen / Vertriebsstrategie
Geschäftsfelder identifizieren, Erschließung planen (2 Trainingstage)
Trainer: Andreas Preißner

Von der Marktanalyse zum Geschäftsmodell

Märkte analysieren — Chancen erkennen

Werkzeuge der Geschäftsmodellentwicklung

- TOWS-Matrix.
- Design Thinking.
- Business Model Canvas.

Praxisarbeit: Entwickle eine eigene New-Business-Idee

Von der Idee zur Umsetzung des Geschäftsmodells

- Erstellung eines Business Plans — Märkte, Strategie, Vertrieb, Risiken, Finanzen.

Praxisarbeit: Erstelle einen kurzen Business Plan für deine Idee

- Strategieumsetzung mit Kennzahlen und Balanced Scorecard (BSC).

Praxisarbeit: Entwickle eine BSC für die Umsetzung deines Konzepts

Dein Nutzen

Verfahren für die Analyse von Märkten kennen. Geschäftsideen entwickeln und kommunizieren. Verständnis eines Business Plans. Umsetzung von Strategien in die betriebliche Praxis.

Vertriebsstrategien entwickeln und umsetzen (2 Trainingstage)
Trainer: Prof. Dr. Udo Burchard

Vertriebsstrategien gestalten

- Analysiere deine aktuelle Vertriebssituation und identifiziere relevante Erfolgsfaktoren.
- Diskutiere mit anderen Teilnehmenden, wie Vertriebs-Organisation und Prozesse

ausgerichtet und digital unterstützt werden können, um deinen Vertrieb voranzubringen.
- Entwickle konkrete strategische Ansätze für deinen Vertrieb.
- Sichere Marktanteile mit einer klaren Wachstumsstrategie.
- Bewerte, ob Positionierung über Präferenz oder Preis für dein Unternehmen geeignet ist.
- Wähle passende Vertriebskanäle aus und bespiele sie mit den richtigen Ressourcen.
- Erfahre, was im Key Account, Außendienst oder Online-Vertrieb am besten funktioniert.

Vertriebsstrategien nachhaltig umsetzen

- Du baust ein eigenes Kundenbewertungstool.
- Du gestaltest zentrale Prozesse wie Neukundengewinnung und Kundenbindung neu.
- Du lernst, deinen Vertrieb mit modernen Steuerungsinstrumenten effektiv zu führen.
- Durch praxisnahe Übungen stärkst du deine Führungs- und Umsetzungskompetenz im Vertrieb.

Dein Nutzen

- Die Ausgangssituation im strategischen Vertriebsmanagement bewerten können.
- Strategische Ansätze zur Verbesserung von Vertriebsergebnissen und -abläufen entwickeln und mit geigneten Maßnahmen und Tools umsetzen können.

Modul 2: Präsenztraining

4 Tage

KI-Kompetenz / Persönliche Wirkung, Gesprächsführung
Künstlicher Intelligenz in der Führungsarbeit im Vertrieb (2 Trainingstage)
Trainerin: Katharina Stapel

Grundlagen von Künstlicher Intelligenz verstehen

- Erhalte einen aktuellen Überblick über die KI-Tool-Landschaft und deren Einsatzmöglichkeiten.
- Lerne, wie du KI-Systeme technologisch bewertest und deren Chancen sowie Grenzen einschätzt.
- Entdecke, wie KI gezielt als Instrument im Vertrieb eingesetzt werden kann.
- Erwirb Fähigkeiten im Prompt Engineering, um KI-Tools effektiv zu nutzen.
- Nutze KI-Tools für Prozessunterstützung, Automatisierung und Effizienzsteigerung im Vertrieb.
- Setze dich mit Datenschutz, Ethik, der DSGVO und dem EU AI Act auseinander.

- Erfahre, welche neuen Rollen und zentralen Skills für Mitarbeiter im Umgang mit KI wichtig werden.
- Entwickle Perspektiven für den Einsatz von KI in deinem Unternehmen, und lerne, wie du sie durch gezieltes Prompten anwenden kannst.

Effizienz steigern, KI integrieren und Teams befähigen

- Verarbeite und analysiere Daten effizient mit Dashboards und KPIs.
- Automatisiere Prozessketten von Lead bis Abschluss.
- Integriere CRM-, Mailing- und Automatisierungsplattformen.
- Verstehe Workflow-Automatisierungen und lerne sie aufzubauen.
- Baue ein KI-fähiges Vertriebsteam auf und stärke deine Führungskompetenz.
- Fördere Innovation durch Change-Management und Organisationsentwicklung.
- Nutze KI für KPI-Management und datenbasierte Entscheidungen.
- Analysiere Verhaltensdaten und produktspezifisches Kundenkaufverhalten.
- Übertrage Erkenntnisse in KI-gestützte Vertriebssysteme.

Dein Nutzen

Klarheit über die Möglichkeiten und Grenzen von KI im Vertrieb, Effizienzsteigerung, datenbasierte Teamführung, zukunftsfähiges, KI-kompetentes Vertriebsteam, Entscheidungssicherheit bei Datenschutz, Ethik und EU AI Act.

Persönliche Wirkung, Strukturen schaffen, Krisen meistern, Gespräche führen (2 Trainingstage)
Trainer:in: Britta von der Linden oder Markus Miksch

Führungsarbeit klarer, effizienter und stressfreier gestalten

- Schnelle und fundierte Entscheidungen treffen.
- Kritische Situationen meistern.
- Mitarbeitergespräche souverän führen.
- Zeit im Griff — Zeitdiebe eliminieren.
- Mit Präsenz, Sprache und Haltung überzeugen

Persönliche Wirkung & Auftritt stärken

- Rhetorik & Kommunikation.
- Stimme & Ausdruck.
- Pitchen mit Charisma — „My Case".

Vorbereitung für die praktische Prüfung „My Case"

- Du entwickelst und präsentierst deine **Transferaufgabe „My Case"** (Value Proposition) und zeigst, wie du deine Themen charismatisch und wirkungsvoll vorstellst — mit praktischen Tipps für Vorträge, Reden und Präsentationen.

Dein Nutzen

Du kannst deine Führungsarbeit klarer, effizienter und stressfreier gestalten, stärkst deine persönliche Wirkung und deinen Auftritt. Du bist top vorbereitet für deine praktische Prüfung.

Modul 3: E-Learning

ca. 5 Stunden

E-Bibliothek: Künstliche Intelligenz
Du erhältst 5 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz für 12 Monate kostenfrei

- Prompt Engineering
- Mit KI Produkte und Prozesse optimieren
- KI in verschiedenen Geschäftsfeldern — ein Überblick
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen
- Digitaler Wandel bedeutet Veränderung für mich

Modul 4: Coaching

ca. 1 Stunde

1:1 Transfercoaching „My Case”
Unterstützung bei der Erarbeitung deiner praktischen Prüfung "my Case"

Im zweiten Päsenz-Modul deiner Weiterbildung zum:zur Zertifizierten Vertriebsleiter:in / Head of Sales erhältst du von deinem:deiner Trainer:in die Transferaufgabe "My Case". Diese erarbeitest du bereits während des Trainings und optimierst sie in der Transferphase zwischen Modul 2 und 3. Von deinem:deiner Trainer:in aus Modul 2 wirst du dabei durch 1 Stunde 1:1 Coaching unterstützt.

Dein:e Trainer:in vereinbart zu diesem Zweck mit dir einen festen Coaching-Termin, an dem du eine Stunde den optimalen Aufbau und die Präsentation deiner Transferaufgabe "my Case" 1:1 mit deinem:deiner Trainer:in besprichst. So baust du dein Handlungswissen weiter aus und sicherst den direkten Lernerfolg für deine Praxis. So baust du deine Präsentationskompetenz weiter aus und sicherst den direkten Lernerfolg für den praktischen Prüfungsteil, der am ersten Tag des 3. Moduls stattfindet. Prüfer ist dein Trainer Helmut Beuel oder Markus Miksch.

Für den einzelnen Menschen oder für ein Team ist Coaching eine effektive Methode, besondere Herausforderungen anzunehmen und in positives, ergebnisorientiertes Handeln umzuwandeln.
Mit unserem professionellen Coaching unterstützen wir dich, selbstständig Entscheidungsprozesse zu gestalten und nachhaltig umzusetzen.

Modul 5: Präsenztraining

4 Tage

Praktische Prüfung / Vertriebsteams erfolgreich führen / Souverän verhandeln
Praktische Prüfung / Vertriebsteams erfolgreich führen / Souverän verhandeln

Praktische Prüfung „My Case” (0,5 Trainingstage)

Abschlusspräsentation deiner Transferaufgabe „My Case"
Prüfer: Helmut Beuel

Vertrieb führen — Potenziale entfesseln (1,5 Trainingstage)

Trainer Helmut Beuel oder Markus Miksch

- Mit Coaching und mentaler Stärke zu Spitzenleistung.
- Vom Manager zum Coach: Erlebe, wie Haltung, Energie und Mindset Vertriebserfolg prägen.
- Mentale Techniken für Fokus & Resilienz.
- Nach OKR-System: Ziele klar, messbar & inspirierend.
- Coaching-Tools für nachhaltige Teamperformance.

Dein Nutzen:
Führen mit Klarheit, Energie und Empathie — Du aktivierst Leistungspotenziale und verbesserst die Ergebnisse deines Teams.

Verhandeln auf Führungsebene — souverän, stark, strategisch (2 Trainingstage)

Trainer Helmut Beuel oder Markus Miksch

- Steigere deine persönliche Wirkung in komplexen Verhandlungen — und mache dein Team verhandlungsfit.
- Psychologie & Strategie: Verhandlungsmacht erhöhen — Margen verbessern.
- Teamrollen & Coaching im Verhandlungsprozess.
- Verhandlungstechniken der Profis in Vertrieb und Einkauf.

Dein Nutzen:
Souveräne Auftritte, klare Ergebnisse, starke Teams in komplexen Verhandlungen.

Modul 6: E-Prüfung

ca. 2 Stunden

Abschlussprüfung: E-Prüfung
Lessons Learned

Nach der Weiterbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

- E-Prüfung: Zertifizierte:r Vertriebsleiter:in / Head of Sales (120 Min.)

Modul 7:
Coaching

ca. 1 Stunden

1:1 Umsetzungscoaching — Erfahrungen teilen, Wissen vertiefen
1:1 Umsetzungscoaching – 1 Stunde je Teilnehmer:in

Coach: Helmut Beuel oder Markus Miksch

Klären von offenen Fragen und von Problemen bei der Umsetzung in die Praxis.

Nach der Weiterbildung setzt du das umfangreiche Wissen mit deinem Team in der Praxis um.

Mit dem professionellen 1:1 Coaching unterstützen wir dich beim nachhaltigen Transfer des Erlernten in deine Führungspraxis und bei deinem Erfolg als Zertifizierte:r Head of Sales.

Inhalte

Head of Sales – Präsenzmodul 1 (4 Trainingstage)

Bringe dein Notebook mit!
Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz

Geschäftsfelder identifizieren, Erschließung planen (2 Trainingstage)
Trainer: Andreas Preißner

Von der Marktanalyse zum Geschäftsmodell

Märkte analysieren – Chancen erkennen

Werkzeuge der Geschäftsmodellentwicklung
- TOWS-Matrix.
- Design Thinking.
- Business Model Canvas.

Praxisarbeit: Entwickle eine eigene New-Business-Idee

Von der Idee zur Umsetzung des Geschäftsmodells

Erstellung eines Businessplans – Märkte, Strategie, Vertrieb, Risiken, Finanzen

Praxisarbeit: Erstelle einen kurzen Businessplan für deine Idee

Strategieumsetzung mit Kennzahlen und Balanced Scorecard (BSC)

Praxisarbeit: Entwickle eine BSC für die Umsetzung deines Konzepts

Vertriebsstrategien entwickeln und umsetzen (2 Trainingstage)
Trainer: Prof. Dr. Udo Burchard

Vertriebsstrategien gestalten
- Analysiere deine aktuelle Vertriebssituation und identifiziere relevante Erfolgsfaktoren.

- Diskutiere mit anderen Teilnehmenden, wie Vertriebsorganisation und -prozesse ausgerichtet und digital unterstützt werden können, um deinen Vertrieb voranzubringen.
- Entwickle konkrete strategische Ansätze für deinen Vertrieb.
- Sichere Marktanteile mit einer klaren Wachstumsstrategie.
- Bewerte, ob Positionierung über Präferenz oder über Preis für dein Unternehmen geeignet ist.
- Wähle passende Vertriebskanäle aus und bespiele sie mit den richtigen Ressourcen.
- Erfahre, was im Key Account, Außendienst oder Online-Vertrieb am besten funktioniert.

Vertriebsstrategien nachhaltig umsetzen
- Du baust ein eigenes Kundenbewertungstool.
- Du gestaltest zentrale Prozesse wie Neukundengewinnung und Kundenbindung neu.
- Du lernst, deinen Vertrieb mit modernen Steuerungsinstrumenten effektiv zu führen.
- Durch praxisnahe Übungen stärkst du deine Führungs- und Umsetzungskompetenz im Vertrieb.

Head of Sales – Präsenzmodul 2 (4 Trainingstage)

Künstliche Intelligenz in der Führungsarbeit im Vertrieb (2 Trainingstage)
Trainerin: Katharina Stapel

Grundlagen von Künstlicher Intelligenz verstehen
- Erhalte einen aktuellen Überblick über die KI-Tool-Landschaft und deren Einsatzmöglichkeiten.
- Lerne, wie du KI-Systeme technologisch bewertest und deren Chancen sowie Grenzen einschätzt.
- Entdecke, wie KI gezielt als Instrument im Vertrieb eingesetzt werden kann.
- Erwirb Fähigkeiten im Prompt Engineering, um KI-Tools effektiv zu nutzen.
- Nutze KI-Tools für Prozessunterstützung, Automatisierung und Effizienzsteigerung im Vertrieb.
- Setze dich mit Datenschutz, Ethik, der DSGVO und dem EU AI Act auseinander.
- Erfahre, welche neuen Rollen und zentralen Skills für Mitarbeitende im Umgang mit KI wichtig werden.
- Entwickle Perspektiven für den Einsatz von KI in deinem Unternehmen und lerne, wie du KI durch gezieltes Prompten anwenden kannst.

Effizienz steigern, KI integrieren und Teams befähigen
- Verarbeite und analysiere Daten effizient mit Dashboards und KPIs.
- Automatisiere Prozessketten von Lead bis Abschluss.
- Integriere CRM-, Mailing- und Automatisierungsplattformen.
- Verstehe Workflow-Automatisierungen und lerne, sie aufzubauen.
- Baue ein KI-kompetentes Vertriebsteam auf und stärke deine Führungskompetenz.
- Fördere Innovation durch Change Management und Organisationsentwicklung.
- Nutze KI für KPI-Management und datenbasierte Entscheidungen.
- Analysiere Verhaltensdaten und produktspezifisches Kundenkaufverhalten.
- Übertrage Erkenntnisse in KI-gestützte Vertriebssysteme.

E-Bibliothek

Du erhältst nach diesem Modul 5 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz für 12 Monate kostenfrei.
- Prompt Engineering.
- Mit KI Produkte und Prozesse optimieren.
- KI in verschiedenen Geschäftsfeldern – ein Überblick.
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen.
- Digitaler Wandel bedeutet Veränderung für mich.

Persönliche Wirkung, Strukturen schaffen, Krisen meistern, Gespräche führen (2 Trainingstage)
Trainer:in: Britta von der Linden oder Markus Miksch

Führungsarbeit klarer, effizienter und stressfreier gestalten
- Schnelle und fundierte Entscheidungen treffen.
- Kritische Situationen meistern.
- Mitarbeitergespräche souverän führen.
- Zeit im Griff – Zeitdiebe eliminieren.
- Mit Präsenz, Sprache und Haltung überzeugen.

Persönliche Wirkung & Auftritt stärken
- Rhetorik & Kommunikation.
- Stimme & Ausdruck.
- Pitchen mit Charisma – „My Case“.

Vorbereitung auf die praktische Prüfung „My Case“

Du entwickelst und präsentierst deine Transferaufgabe „My Case“ (Value Proposition) und zeigst, wie du deine Themen charismatisch und wirkungsvoll vorstellst – mit praktischen Tipps für Vorträge, Reden und Präsentationen.

Trasfer-Coaching „My Case“

Unterstützung bei der Erarbeitung deiner praktischen Prüfung „My Case“

Im zweiten Päsenzmodul deiner Weiterbildung zum:zur Zertifizierten Vertriebsleiter:in / Head of Sales erhältst du von deinem:deiner Trainer:in die Transferaufgabe „My Case“. Diese erarbeitest du bereits während des Trainings und optimierst sie in der Transferphase zwischen Modul 2 und 3. Von deinem:deiner Trainer:in aus Modul 2 wirst du dabei durch 1 Stunde 1:1 Coaching unterstützt.

Dein:e Trainer:in vereinbart zu diesem Zweck mit jedem einzelnen Teilnehmenden einen festen Coaching-Termin, in dem ihr eine Stunde lang den optimalen Aufbau und die Präsentation deiner Transferaufgabe „My Case“ besprecht. So baust du dein Handlungswissen weiter aus und sicherst den direkten Lernerfolg für deine Praxis. Außerdem baust du so deine Präsentationskompetenz weiter aus und sicherst den direkten Lernerfolg für den praktischen Prüfungsteil, der am ersten Tag des 3. Präsenzmoduls stattfindet.

Head of Sales – Präsenzmodul 3 (4 Trainingstage)

Praktische Prüfung / Vertriebsteams erfolgreich führen / Souverän verhandeln

Praktische Abschlussprüfung „My Case“ (0,5 Trainingstage)

Abschlusspräsentation deiner Transferaufgabe „My Case“
Prüfer: Helmut Beuel oder Markus Miksch

Vertrieb führen – Potenziale entfesseln (1,5 Trainingstage)

Trainer: Helmut Beuel oder Markus Miksch
- Mit Coaching und mentaler Stärke zu Spitzenleistung.
- Vom Manager zum Coach: Erlebe, wie Haltung, Energie und Mindset Vertriebserfolg prägen.
- Mentale Techniken für Fokus & Resilienz.
- Nach OKR-System: Ziele sind klar, messbar & inspirierend.
- Coaching-Tools für nachhaltige Team-Performance.

Verhandeln auf Führungsebene – Souverän, stark, strategisch (2 Trainingstage)

Trainer: Helmut Beuel oder Markus Miksch
- Steigere deine persönliche Wirkung in komplexen Verhandlungen – und mache dein Team verhandlungsfit.
- Psychologie & Strategie: Verhandlungsmacht erhöhen – Margen verbessern.
- Team-Rollen & Coaching im Verhandlungsprozess.
- Verhandlungstechniken der Profis in Vertrieb und Einkauf.
- Souveräne Auftritte, klare Ergebnisse, starke Teams in komplexen Verhandlungen.

Lessons learned

Nach der Weiterbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

E-Prüfung: Zertifizierte:r Vertriebsleiter:in / Head of Sales

Nach der Weiterbildung: Umsetzungs-Coaching 1:1 – 1 Stunde je Teilnehmer:in

Coach: Helmut Beuel oder Markus Miksch
- Klärung von offenen Fragen, aufgetretene Probleme bei der Umsetzung in die Praxis.
- Nach der Weiterbildung setzt du das umfangreiche Wissen mit deinem Team in der Praxis um.
- Mit dem professionellen 1:1 Coaching unterstützen wir dich beim nachhaltigen Transfer des Erlernten in deine Führungspraxis und bei deinem Erfolg als zertifizierte:r Head of Sales.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Verfahren für die Analyse von Märkten kennen.
- Geschäftsideen entwickeln und kommunizieren.
- Verständnis einen Businessplans.

- Umsetzung von Strategien in die betriebliche Praxis.
- Die Ausgangssituation im strategischen Vertriebsmanagement bewerten können.
- Strategische Ansätze zur Verbesserung von Vertriebsergebnissen und -abläufen entwickeln und mit geigneten Maßnahmen und Tools umsetzen können.
- Klarheit über die Möglichkeiten und Grenzen von KI im Vertrieb erhalten.
- Effizienzsteigerung und datenbasierte Teamführung,
- Ein zukunftsfähiges KI-kompetentes Vertriebsteam.
- Entscheidungssicherheit bei Datenschutz, Ethik und EU AI Act.
- Du kannst deine Führungsarbeit klarer, effizienter und stressfreier gestalten.
- Du stärkst deine persönliche Wirkung und deinen Auftritt.
- Führen mit Klarheit, Energie und Empathie – Du aktivierst Leistungspotenziale und verbesserst die Ergebnisse deines Teams.
- Souveräne Auftritte, klare Ergebnisse, starke Teams in komplexen Verhandlungen.
- Du wirst top vorbereitet auf deine Abschlussprüfung als Zertifizierte:r Vertriebsleiter:in / Head of Sales.

Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv die wichtigen Fach- und Methodenkompetenzen in einem optimalen Mix aus Präsenztraining, Coaching und E-Learning. Während der gesamten Weiterbildung stehen dir zahlreiche E-Learnings zur Verfügung. Du erhältst direktes Feedback, das dich weiterbringt.

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 (Nachwuchs-)Vertriebsleiter:innen, Verkaufsleiter:innen, Head of Sales, Gebietsverkaufsleiter:innen, Regionalleiter:innen, Vertriebsmanager:innen, Niederlassungsleiter:innen, Außendienstleiter:innen, Key Account Manager:innen, Account Manager:innen, Sales Manager:innen, Teamleiter:innen, Projektleiter:innen, Projektmanager:innen, Vertriebsingenieur:innen, Bereichsleiter:innen, Verkäufer:innen, Außendienstmitarbeitende und Quereinsteiger:innen in Vertrieb und Verkauf, die ihre Tätigkeit als Vertriebsleiter:in / Head of Sales auf eine professionelle und solide Basis stellen wollen.

Abschlussprüfung

Abschlussprüfung

Die Gewichtung der praktischen Prüfung für den Abschluss „Zertifizierte:r Vertriebsleiter:in / Head of Sales“ beträgt 50 %. Die Gewichtung der schriftlichen Prüfung für den Abschluss „Zertifizierte:r Vertriebsleiter:in / Head of Sales“ beträgt 50 %. Neben fachlichem Wissen wird geprüft, inwieweit die Teilnehmenden in der Lage sind, das erlernte Wissen in der Praxis als Vertriebsleiter:in / Head of Sales anzuwenden.

Praktische Prüfung

Unterstützung bei der Erarbeitung deiner praktischen Prüfung „My Case“

Im zweiten Präsenzmodul deiner Weiterbildung zum:zur Zertifizierten Vertriebsleiter:in / Head of Sales erhältst du von deinem:deiner Trainer:in die Transferaufgabe „My Case“. Diese erarbeitest du bereits während des Trainings und optimierst sie in der Transferphasen zwischen den Modulen 2 und 3. Von deinem:deiner Trainer:in aus Modul 2 wirst du dabei durch 1 Stunde 1:1 Coaching unterstützt.

Dein:e Trainer:in vereinbart zu diesem Zweck mit jedem einzelnen Teilnehmenden einen festen Coaching-Termin, in dem ihr eine Stunde lang den optimalen Aufbau und die Präsentation deiner Transferaufgabe „My Case“ besprecht. So baust du dein Handlungswissen weiter aus und sicherst den direkten Lernerfolg für deine Praxis. Außerdem baust du so deine Präsentationskompetenz weiter aus und sicherst den direkten Lernerfolg für den praktischen Prüfungsteil, der am ersten Tag des 3. Präsenzmoduls stattfindet. Prüfer ist dein Trainer Helmut Beuel oder Markus Miksch.

Für den einzelnen Menschen oder für ein Team ist Coaching eine effektive Methode, besondere Herausforderungen anzunehmen und in positives, ergebnisorientiertes Handeln umzuwandeln.
Mit unserem professionellen Coaching unterstützen wir dich, selbstständig Entscheidungsprozesse zu gestalten und nachhaltig umzusetzen.

Schriftliche Prüfung

Damit du Reisekosten und Zeit sparst, absolvierst du die E-Prüfung an deinem PC am Arbeitsplatz oder zuhause. Geprüft werden die Weiterbildungsinhalte aller Präsenzmodule in schriftlicher Form (Zeitbedarf: ca. 120 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald alle 3 Module und das Lessons learned absolviert sind.
Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim „**Zertifizierte:r Vertriebsleiter:in / Head of Sales**“. Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung:

Lessons learned: Nach jedem Modul der Weiterbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Prüfungsvoraussetzungen:

Praktische Prüfung: Du startest im zweiten Modul mit der Konzeption und Ausarbeitung deiner Transferaufgabe „My Case “. Um am ersten Tag des 3. Präsenzmoduls die praktische Prüfung ablegen zu können, ist die fertiggestellte Präsentation der Transferaufgabe zum Training mitzubringen.

Schriftliche Prüfung: Um die schriftliche Prüfung ablegen zu können, müssen alle 3 Module der Weiterbildung absolviert werden. Die Reihenfolge der einzelnen Module ist zwingend einzuhalten.

Verhinderung aus wichtigem Grund:

Die Weiterbildung zum:zur Zertifizierten Vertriebsleiter:in / Head of Sales findet über alle Module hinweg im Klassenverband statt.
Solltest du für die Teilnahme an einem der 3 Module verhindert sein, ist es zwingend notwendig, dass du dieses Modul sowie ALLE folgenden Module in einer der nächsten Weiterbildungsrunden in einem anderen Klassenverband belegst. Da alle Module aufeinander aufbauen, ist die Reihenfolge der einzelnen Module zwingend einzuhalten.

Zertifikat:

Neben der Teilnahmebestätigung erhalten die Teilnehmenden nach erfolgreicher Abschlussprüfung das Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim entsprechend dem Prüfungsergebnis mit dem Abschluss „**Zertifizierte:r Vertriebsleiter:in / Head of Sales**“.

Zertifiziert durch die Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim
Diese Qualifizierung wurde in Kooperation mit der Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim, zertifiziert und folgt hinsichtlich Gesamtkonzept, Inhalten, Trainer und Prüfung den Qualitätsansprüchen der Hochschule. Die HdWM unterstützt mit ihrem konzeptionellen Know-how aus dem Studiengang „Beratung und Vertriebsmanagement“ die berufsbegleitenden vertrieblichen Aus- und Weiterbildungen der Haufe Akademie. So profitierst du von qualitativ hochwertigen Qualifizierungen mit garantierter Aktualität, hohem Praxisbezug und exzellenten Trainer.innen.

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



Helmut Beuel
Ich unterstütze Unternehmen dabei, ihre Vertriebs- und Verhandlungskompetenz nachhaltig zu stärken – mit einem klaren Fokus auf messbare Ergebnisse in realen Geschäftssituationen.
Was mich besonders auszeichnet: Über 35 Jahre Erfahrung, mehr als 3.000 durchgeführte Seminare, rund 500 Einzelcoachings sowie die Arbeit mit über 60.000 Teilnehmenden in Seminaren und Vorträgen. Dabei habe ich über 9.000 konkrete Praxisfälle aus Vertrieb und Verhandlung analysiert und bearbeitet.
Diese Erfahrung kombiniere ich mit einem ausgeprägten strategischen und komplexen Denkansatz.
Scheinbar unlösbare Situationen im Vertrieb sind meine größte Motivation.



Prof. Dr. Udo Burchard
Für mich ist es entscheidend, Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb zu befähigen die Herausforderungen eines modernen Vertriebsmanagements zu erkennen und anzunehmen, realistische Handlungsspielräume zu identifizieren, eigenverantwortliche Entscheidungen zum nachhaltigen Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder zu treffen und diese mit Leidenschaft, Teamgeist und Lösungsorientierung umzusetzen. Durch Training, Coaching und Beratung kann ich Mitarbeiter, Führungskräfte und Vertriebsorganisationen auf ihren individuellen Entwicklungswegen zum Vertriebserfolg bestmöglich begleiten.

Markus Miksch
Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht

Andreas Preißner
Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie



es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Katharina Stapel
Verhaltensökonomin, MBA und Expertin für digitales Kauf- und Entscheidungsverhalten. In meiner Arbeit verbinde ich wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Behavioral Science mit praxisnahen Sales- und Marketingprozessen. Mich zeichnet ein klarer Blick auf Daten, menschliches Verhalten und Wirkung aus: Ich analysiere, wie Menschen wirklich entscheiden, und übersetze das in umsetzbare Strategien. Es motiviert mich dabei vor allem, Komplexität zu reduzieren, bessere Entscheidungen zu ermöglichen und Unternehmen wirksam weiterzuentwickeln. Trainerin und Coachin bin ich, weil ich Wirkung schaffen will, messbar, relevant und nachhaltig.



schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle. Wenn es so etwas wie ein Motto gibt, dann: "Nie ohne Kennzahl".



Britta von der Linden
Menschen in unterschiedlichen Systemen zu begleiten, zu fördern und zu fordern, ist mir ein besonderes Anliegen. Meine langjährige, vielfältige Praxiserfahrung und die branchenübergreifende Tätigkeit als Trainerin und Coach machen es mir möglich, meiner Leidenschaft zu folgen: Menschen und Teams zum Wachstum zu verhelfen. Praktisches Knowhow, Wissen auch über den Tellerrand hinaus sowie eine Portion Humor gepaart mit Pragmatismus machen meine Arbeit aus.

Deine Vorteile im Überblick

Mit Zertifikat
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du ein anerkanntes Zertifikat, das deine neu erworbenen Kompetenzen belegt.

Kooperation
Mit einem Kooperationspartner durchgeführt und zertifiziert

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

haufe akademie

Buchungsnummer
42548

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Qualifizierungsprogramm | Präsenz mit Online

12 Tage, 2*1h 1:1 Coaching, 5 E-Learnings und E-Prüfung (120 Min.)
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

01.12.2026-18.02.2027

Präsenztraining
01.-04.12.2026
Hamburg
Veranstaltungsort
Lindner Hotel Am Michel
Dienstag, 01.12.2026
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Mittwoch, 02.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 03.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 04.12.2026
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenztraining
18.-21.01.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Lindner Hotel Am Michel
Montag, 18.01.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 19.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 20.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 21.01.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenztraining
15.-18.02.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Lindner Hotel Am Michel
Montag, 15.02.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 16.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 17.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 18.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.03.-10.06.2027

Präsenztraining
02.-05.03.2027
Köln
Veranstaltungsort
Wasserturm Hotel Cologne
Dienstag, 02.03.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Mittwoch, 03.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 04.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 05.03.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenztraining
26.-29.04.2027
Köln
Veranstaltungsort
Wasserturm Hotel Cologne
Montag, 26.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 27.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 28.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 29.04.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenztraining
07.-10.06.2027
Köln
Veranstaltungsort
Wasserturm Hotel Cologne
Montag, 07.06.2027
09:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 08.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 09.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 10.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.06.-16.09.2027

Präsenztraining
15.-18.06.2027
München
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel Munich Bavaria Towers
Dienstag, 15.06.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Mittwoch, 16.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 17.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 18.06.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenztraining
19.-22.07.2027
München
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel Munich Bavaria Towers
Montag, 19.07.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 20.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 21.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 22.07.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenztraining
13.-16.09.2027
München
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel Munich Bavaria Towers
Montag, 13.09.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 14.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 16.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

21.09.-02.12.2027

Präsenztraining
21.-24.09.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hyperion Hotel Berlin
Dienstag, 21.09.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Mittwoch, 22.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 23.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 24.09.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenztraining
25.-28.10.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hyperion Hotel Berlin
Montag, 25.10.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 26.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 27.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 28.10.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenztraining
29.11.-02.12.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hyperion Hotel Berlin
Montag, 29.11.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 30.11.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 01.12.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 02.12.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42548

Teilnahmegebühr

€ 8.990,- zzgl. MwSt.
€ 10.698,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42548
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.