

Einzeltraining: Konflikte im Vertrieb souverän lösen

Sicher auftreten – klar kommunizieren – wirksam handeln

Wähle aus diesen Themen:

Rolle im Vertrieb reflektieren und Konflikte wirksam steuern

- Eigene Rolle zwischen Kundeninteressen, Unternehmenszielen und Ergebnisverantwortung aktiv gestalten.
- Wer sind meine typischen (Konflikt-)Partner:innen und welche Interessen verfolgen sie?
- Konfliktpotenziale entlang der Customer Journey und internen Vertriebsprozesse erkennen.
- Prioritäten im Vertrieb setzen und Zielkonflikte proaktiv vermeiden.

Kommunikation im Vertrieb gezielt einsetzen

- Kommunikation in anspruchsvollen Gesprächssituationen souverän gestalten – persönlich, telefonisch und digital.
- Tragfähige Beziehungen zu internen und externen Stakeholdern aufbauen und stabilisieren.
- Persönlichkeitstypen erkennen und situativ sowie kundenorientiert kommunizieren.
- Erwartungen, Grenzen und Verantwortlichkeiten klar adressieren.

Professionelle Gesprächsführung in Konfliktsituationen

- Schwierige Gespräche strukturiert vorbereiten und zielorientiert führen.
- Mit Kritik, Widerstand, Druck und emotionalen Reaktionen professionell umgehen.
- Psychologische Barrieren abbauen und emotionale Selbststeuerung stärken.
- Souverän auf respektloses, aggressives oder verletzendes Verhalten reagieren.
- Tragfähige Vereinbarungen treffen und Verbindlichkeit herstellen.
- Eigene Praxisfälle aus Vertrieb und Verkauf bearbeiten.

Konflikte erkennen und verstehen

- Eigene Konfliktmuster und Eskalationstreiber reflektieren.
- Konfliktarten, Eskalationsstufen und Konfliktsignale erkennen.
- Typische Vertriebskonflikte analysieren (Preis, Lieferverzug, Reklamationen, Zuständigkeiten, Zielkonflikte).
- Konflikte frühzeitig identifizieren und aktiv steuern.

Konfliktstrategien für Vertrieb und Führung entwickeln

- Konflikte als Chance für Kundenbindung und Zusammenarbeit nutzen.
- Situativ passende Konfliktstrategien auswählen und anwenden.
- Konfliktgespräche professionell vorbereiten und führen.
- Angriffe, Schuldzuweisungen und Abwehrverhalten konstruktiv bearbeiten.
- Deeskalations- und Eskalationsmanagement im Vertrieb.
- Konflikte moderieren und zwischen Interessen vermitteln.
- Schwierige Entscheidungen vertreten und Grenzen setzen.

Konfliktgespräche im Vertrieb konstruktiv führen

- Typische Konfliktsituationen mit Kund:innen, Kolleg:innen, Führungskräften und Dienstleistern trainieren.
- Kundenbeschwerden professionell bearbeiten und in Lösungen überführen.
- In Preis-, Leistungs- und Erwartungskonflikten sicher verhandeln.
- Bedürfnisse, Interessen und Machtverhältnisse der Beteiligten erkennen.
- Konfliktlösungstechniken anwenden und nachhaltige Vereinbarungen erzielen.
- Konflikte in hybriden und virtuellen Vertriebssituationen lösen.

Praxisnahe Anwendung: Bearbeitung deiner realen Konfliktsituationen

- Analyse konkreter Fälle aus deinem Vertriebsalltag.
- Entwicklung individueller Handlungsstrategien.
- Rollentraining mit Feedback und Transfer in die Praxis.
- Persönlicher Maßnahmenplan für zukünftige Konfliktsituationen.

Was ist ein Einzeltraining?

Ein Einzeltraining ist ein individuelles 1:1-Format mit einer erfahrenen Trainerin oder einem erfahrenen Trainer. Gemeinsam gestaltet ihr das Training so, dass es genau zu deinen Zielen und Bedürfnissen passt. Die Inhalte unserer seit Jahren bewährten Seminare dienen als Grundlage für die Gestaltung deines persönlichen Einzeltrainings. Profitiere von der Vermittlung von Wissen und Fertigkeiten zu deinem ausgewählten Thema.

In den FAQ unten findest du weitere Antworten zum Einzeltraining mit Personal Trainer.

Dein Nutzen

Dein Experte ist Coach und Personal Trainer mit Vertriebserfahrung und kennt die besonderen Anforderungen in Vertrieb und Verkauf. Im 1:1-Training steht ausschließlich dein persönlicher Praxisfall im Mittelpunkt – individuell, intensiv und direkt anwendbar. Im Vergleich zu einem Seminar profitierst du im Einzeltraining von mehr Tiefe, schnellerem Transfer und konkreten Lösungen für deinen Vertriebsalltag.

- Du erkennst Konflikte und Eskalationssignale frühzeitig und steuerst Situationen gezielt.
- Du verstehst die Interessen, Bedürfnisse und Dynamiken deiner Konfliktpartner:innen besser.
- Du stärkst deine Kommunikations- und Konfliktkompetenz in anspruchsvollen Gesprächen.
- Du entwickelst wirksame Strategien für Kunden-, Team- und Führungskonflikte.
- Du führst Konfliktgespräche souverän, lösungsorientiert und mit emotionaler Klarheit.
- Du reagierst sicher auf Kritik, Widerstand sowie respektloses oder aggressives Verhalten.
- Du reduzierst Stress, gewinnst Handlungssicherheit und stärkst deine persönliche Wirkung.
- Du erhältst direkt umsetzbare Werkzeuge, um Konflikte zu lösen oder präventiv zu vermeiden.

Hinweis zu deiner persönlichen Lernumgebung

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

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb/Verkauf, Verkäufer:innen, Vertriebsmanager:innen, Verkaufsmanager:innen, Account Manager:innen, Key Account Manager:innen, Vertriebsleiter:innen, Head of Sales, Verkaufsleiter:innen, Regionalverkaufsleiter:innen, Gebietsverkaufsleiter:innen und andere verkaufsnah arbeitende, die ihr Konfliktmanagement professionalisieren möchten oder konfliktbehaftete Aufgaben in Vertrieb und Verkauf übernehmen.

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>



Personal Trainer



Wolfgang Precht

Ich habe lange Zeit in der Industrie in verschiedenen Führungspositionen gearbeitet und konnte reichlich Erfahrungen sammeln, speziell im Bereich hierarchischer und lateraler Führung sowie im Projektmanagement. Ich arbeite gerne mit Menschen und liebe es, wenn ich Personen bei Ihrer Entwicklung unterstützen kann. Die größte Belohnung für mich ist, wenn ich nach Jahren ehemalige Teilnehmende spreche und erfahre, welchen Nutzen sie aus unserer Zusammenarbeit ziehen konnten.

Details zur Weiterbildung

Einzeltraining | Online

4 Stunden

Teilnahmegebühr

€ 1.140,- zzgl. MwSt.

€ 1.356,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42884

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.