

Weiterbildung Sales Expert:in I

Vom engagierten Nachwuchstalent zum souveränen Vertriebsprofi

Erfolgreicher Vertrieb beginnt mit professioneller Handlungssicherheit im Kundenkontakt. Diese Weiterbildung begleitet dich auf deinem Weg vom engagierten Nachwuchstalent zum souveränen Vertriebsprofi. Du entwickelst Kompetenzen für nachhaltigen Vertriebserfolg: von Selbstorganisation und Marktanalyse über Buying-Center-Kompetenz und überzeugende Nutzenargumentation bis hin zu wirkungsvollen Verkaufsgesprächen und sicheren Abschlüssen. KI-Tools und LinkedIn unterstützen Recherche und Gesprächsvorbereitung für den nachhaltigen Erfolg im B2B-Vertrieb für dich und dein Unternehmen.

Modul 1: Präsenztraining

4 Tage

Die professionelle Basis für nachhaltigen Vertriebserfolg

- Erfolgreicher Vertrieb beginnt mit professioneller Vorbereitung und Selbstorganisation
- Die persönliche Vertriebs-Toolbox für erfolgreiche Kundenarbeit entwickeln
- Professionelle Verkaufsgespräche vorbereiten, führen und weiterentwickeln
- Kund:innen überzeugen und Vertriebsgespräche erfolgreich abschließen
- Nachhaltiger Praxistransfer und individuelle Weiterentwicklung

Modul 2: E-Learning

4 Stunden

Vertiefungsphase mit E-Learnings

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und 2 E-Learnings zum Themenfeld BWL und Controlling:

- Basiswissen BWL
- Basiswissen Controlling

jeweils für 12 Monate kostenfrei.

Inhalte

Modul 1: Die professionelle Basis für nachhaltigen Vertriebserfolg

Erfolgreicher Vertrieb beginnt mit professioneller Vorbereitung und Selbstorganisation.

- Die Rolle moderner Vertriebsmitarbeiter:innen im zeitgemäßen hybriden Vertrieb verstehen und aktiv gestalten.
- Sicherheit und Souveränität im Spannungsfeld zwischen Unternehmen, Markt und Kunden entwickeln.

- Professionelle Selbstorganisation, Priorisierung und Planung als Grundlage erfolgreicher Vertriebsarbeit.
- Moderne Vertriebswerkzeuge gezielt einsetzen – von CRM über LinkedIn bis hin zu KI-gestützter Recherche und Gesprächsvorbereitung.
- Märkte, Kunden und Einkaufsprozesse professionell verstehen
- Interne Einkaufsprozesse und Strukturen verstehen sowie deren Einfluss auf die eigene Vertriebsarbeit nutzen.
- Einkaufsorganisationen, Buying Center und Entscheidungskriterien im B2B-Vertrieb erkennen.
- Das Geschäft der Kunden entlang ihrer Wertschöpfungskette verstehen und daraus überzeugende Nutzenargumentationen entwickeln.
- Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen mit modernen Recherchemethoden und KI-Unterstützung effizient durchführen.

Die persönliche Vertriebs-Toolbox für erfolgreiche Kundenarbeit entwickeln.

- Die eigene Vertriebskommunikation analysieren, reflektieren und gezielt verbessern.
- Nutzenargumentationen und individuelle Wertversprechen (USP) für Lösungen, Produkte und Services entwickeln.
- Kundenpotenziale systematisch bewerten und mit CRM-Daten sowie digitalen KI-Werkzeugen priorisieren.
- Professionelle Account-Planung und strukturiertes Angebotsmanagement als Grundlage nachhaltiger Kundenentwicklung nutzen.

Professionelle Verkaufsgespräche vorbereiten, führen und weiterentwickeln.

- Erfolgreiche Erstkontakte über persönliche Gespräche, Telefon, Online-Meetings und digitale Kanäle professionell gestalten.
- Gesprächspartner:innen, Rollen und Einflusststrukturen im Buying Center erkennen und berücksichtigen.
- Kundenindividuelle Gesprächsstrategien entwickeln und professionell umsetzen.
- Verkaufsgespräche systematisch vorbereiten, durchführen und nachbereiten – unterstützt durch digitale Tools und KI-basierte Assistenz.

Kunden überzeugen und Vertriebsgespräche erfolgreich abschließen.

- Grundlagen professioneller Kommunikation und Verkaufspsychologie verstehen und anwenden.
- Mit wirkungsvollen Fragetechniken Kundenbedarfe erkennen und Lösungen zielgerichtet positionieren.
- Produkte und Dienstleistungen überzeugend präsentieren und Kundennutzen sichtbar machen.
- Einwände und kritische Gesprächssituationen souverän bearbeiten.
- Grundlagen erfolgreicher Preis- und Verhandlungsgespräche entwickeln.
- Kaufsignale erkennen, Abschlusschancen nutzen und Gespräche sicher zum Ergebnis führen.

Nachhaltiger Praxistransfer und individuelle Weiterentwicklung.

- Eigene Verkaufssituationen und Kundenfälle praxisnah trainieren.
- Durch Videofeedback die persönliche Wirkung und Gesprächsqualität gezielt verbessern.
- Erarbeitete Methoden und Werkzeuge auf die eigene Vertriebssituation übertragen.
- Entwicklung eines individuellen Transferplans zur nachhaltigen Umsetzung im Vertriebsalltag.

Transferimpulse: 4 E-Learnings

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering.
- künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen.

und 2 E-Learnings zum Themenfeld BWL und Controlling:

- Basiswissen BWL.
- Basiswissen Controlling.

jeweils für 12 Monate kostenfrei.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du entwickelst eine professionelle Grundlage für nachhaltigen Erfolg im modernen B2B-Vertrieb.
- Du organisierst deine Vertriebsarbeit systematischer, setzt klare Prioritäten und nutzt deine Zeit gezielter für erfolgversprechende Kunden und Verkaufschancen.
- Du verstehst komplexe Kundenorganisationen, Buying Center und Entscheidungsprozesse besser und kannst deine Vertriebsstrategie darauf abstimmen.
- Du analysierst Märkte, Kunden und Wettbewerber strukturierter und nutzt moderne digitale Werkzeuge sowie KI gezielt für Recherche, Vorbereitung und Kundenentwicklung.
- Du entwickelst überzeugende Nutzenargumentationen und individuelle Wertversprechen für deine Produkte, Dienstleistungen und Lösungen.
- Du gewinnst Sicherheit bei der Kontaktaufnahme und führst persönliche, telefonische und digitale Verkaufsgespräche professionell und zielgerichtet.
- Du erkennst Kundenbedarfe durch wirkungsvolle Fragetechniken und kannst deine Lösungen verständlich, kundenspezifisch und überzeugend präsentieren.
- Du bearbeitest Einwände und schwierige Gesprächssituationen souverän und entwickelst Sicherheit in Preis- und Verhandlungsgesprächen.
- Du erkennst Kaufsignale frühzeitig, nutzt Abschlusschancen konsequent und führst Verkaufsgespräche verbindlich zu konkreten Ergebnissen.
- Du überträgst das Gelernte direkt auf deine eigene Vertriebspraxis und entwickelst einen individuellen Transferplan für deinen Arbeitsalltag.
- Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der künstlichen Intelligenz und 2 E-Learnings zum Themenfeld BWL und Controlling.
- Du dokumentierst auf Wunsch deine weiterentwickelte Vertriebskompetenz durch die Abschlussprüfung und das Hochschulzertifikat "Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Sales Expert" (BNR 42974).

Methoden

Expert:innen-Input und moderierte Lehrgespräche, praxisnahe Einzel- und Gruppenarbeiten, Arbeiten an eigenen Kundenfällen, Angeboten und Verkaufssituationen, Übungen zu Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und Gesprächsabschluss, Simulationen von persönlichen, telefonischen und digitalen Verkaufsgesprächen, Übungen mit strukturiertem Feedback, Videoaufzeichnungen ausgewählter Gesprächssituationen mit individueller Auswertung, Entwicklung eigener Gesprächsleitfäden, Account-Pläne und Nutzenargumentationen, Einsatz von CRM, LinkedIn und ausgewählten KI-Werkzeugen für Recherche, Gesprächsvorbereitung und Nachbereitung, Erfahrungsaustausch und kollegiales Feedback, Reflexionsphasen und individuelle Transferplanung und E-Learning.

Teilnehmer:innenkreis

Diese Weiterbildung richtet sich an ambitionierte Vertriebsmitarbeiter:innen, die den B2B-Vertrieb bereits als ihr berufliches Wirkungsfeld gewählt haben und sich gezielt weiterentwickeln möchten.

Vorausgesetzt werden erste fundierte Vertriebserfahrungen, idealerweise mindestens ein bis drei Jahre im aktiven B2B-Vertrieb, sowie bereits vorhandene Grundlagenkenntnisse aus der Praxis oder aus vorherigen Verkaufstrainings. Das Programm ist daher ausdrücklich kein Einstiegs- oder Anfängerseminar. Empfohlen ist die Weiterbildung für Vertriebsmitarbeiter:innen, die ihre bisherigen Erfahrungen systematisieren, ihre verkäuferischen Fähigkeiten auf ein neues Niveau heben und sich auf anspruchsvollere Aufgaben, größere Kundenverantwortung oder weiterführende Positionen im Vertrieb vorbereiten möchten.

Du dokumentierst auf Wunsch deine weiterentwickelte Vertriebskompetenz durch die Abschlussprüfung und das Hochschulzertifikat im Entwicklungsprogramm "Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Sales Expert" (BNR 42996).

Abschlussprüfung

Du dokumentierst auf Wunsch deine weiterentwickelte Vertriebskompetenz durch die Abschlussprüfung und das Hochschulertifikat im Entwicklungsprogramm "Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Sales Expert" (BNR 42996).

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Sales Expert:in

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:innen



Gerhard Matthes

Mein Name ist Gerhard Matthes. Seit über 25 Jahren entwickle ich B2B-Vertriebsteams im Maschinen- und Anlagenbau, in der Agrar- und Medizintechnik. Meine Trainings bringen neue Verkäufer schnell in Leistung und erfahrene Vertriebler auf ein höheres Umsatzniveau. Entscheidend ist der Praxisfokus: Jedes Training ist exakt auf die reale Vertriebssituation zugeschnitten. Keine Folienflut, sondern aktives Arbeiten an echten Kundenfällen. Verkäufer üben im Training das, was sie im Alltag brauchen – und setzen es sofort um. Unternehmen nutzen diesen Ansatz seit Jahren erfolgreich. Wie entwickeln Sie Ihr Team?



Eckhard Moser

Aus der Praxis für die Praxis beschreibt am besten das Feedback, welches ich seit Jahren von meinen Teilnehmern bekomme. Selbst erlebte berufliche Herausforderungen als gut nachvollziehbare und merkbare Stories, angereichert mit dem notwendigen Maß an Methoden, Verfahren und Best Practices garantierten mir in den letzten 10 Jahren stets Feedback mit der Aussage "großer Authentizität und extrem hoher Praxiswert für meine Arbeit".

Kein typischer Trainer sondern mehr Coach, Berater und absoluter erfahrener Praktiker sind Feedbacks, auf die ich ebenfalls stolz bin.

Details zur Weiterbildung

Ausbildung | Präsenz

4 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine**01.-04.02.2027****Präsenztraining**

01.-04.02.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Montag, 01.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 02.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 03.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 04.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

11.-14.05.2027**Präsenztraining**

11.-14.05.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

Best Western Plus Welcome Hotel

Frankfurt

Dienstag, 11.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 12.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 13.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 14.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-17.09.2027**Präsenztraining**

14.-17.09.2027

München

Veranstaltungsort

Hyperion Hotel München

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

Freitag, 17.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42972**Teilnahmegebühr****€ 2.840,- zzgl. MwSt.**

€ 3.379,60 inkl. MwSt.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/42972E-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.