

Weiterbildung Sales Expert:in II

Vom souveränen Vertriebsprofi zum überzeugenden Verhandlungspartner

Professionelle Vertriebskompetenz zeigt sich, wenn Gespräche anspruchsvoll werden. Aufbauend auf die „Weiterbildung Top-Verkäufer:in I / Sales Expert I“ entwickelst du deine Verhandlungs- und Präsentationskompetenz gezielt weiter. Du stärkst deine persönliche Wirkung, meisterst komplexe Preis- und Verhandlungssituationen und entwickelst deine Kund:innen potenzialorientiert. KI-Tools und LinkedIn unterstützen Recherche, Gesprächsvorbereitung und Social Selling. Eigene Praxisfälle und intensives Videofeedback verleihen dir Sicherheit im Umgang mit anspruchsvollen Kund:innen, überzeugende persönliche Wirkung und nachhaltigen Vertriebserfolg. Win-win für dich und dein Unternehmen: Nach der Weiterbildung kannst du in komplexen Entscheidungssituationen souverän überzeugen und noch erfolgreichere Abschlüsse erzielen.

Modul 1: Präsenztraining

4 Tage

Souverän verhandeln. Überzeugend auftreten. Erfolgreich abschließen.

- Persönliche Wirkung analysieren und gezielt weiterentwickeln
- Erfolgreiche Kommunikation in einer digitalen Vertriebswelt
- Kunden und Geschäftsmodelle noch besser verstehen
- Kunden systematisch potenzialorientiert entwickeln
- Professionelle Verhandlungen vorbereiten und führen
- Preise, Wert und Lösungen überzeugend vertreten
- Intensiver Praxistransfer

Modul 2: E-Learning

5

E-Bibliothek: Künstliche Intelligenz

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

Inhalte

Modul 2: Souverän verhandeln. Überzeugend auftreten. Erfolgreich abschließen

Persönliche Wirkung analysieren und gezielt weiterentwickeln

- Transfer aus Modul 1: Die eigene Entwicklung reflektieren und Fortschritte sichtbar machen.
- Erneute Performance vor der Videokamera mit anschließender Analyse der persönlichen Wirkung, Gesprächsführung und Überzeugungskraft.
- Die eigene Außenwirkung bewusst wahrnehmen und gezielt weiterentwickeln – von Informationsvermittler zum überzeugenden Gesprächspartner auf Augenhöhe.
- Individuelle Entwicklungspotenziale erkennen und konkrete Maßnahmen für noch mehr Wirkung im Kundenkontakt ableiten.

Erfolgreiche Kommunikation in einer digitalen Vertriebswelt

- Verstehen, warum persönliche Kommunikation im modernen Vertrieb zunehmend zum entscheidenden Erfolgsfaktor wird.
- Wenige persönliche Kontaktpunkte mit Entscheider:innen und Buying Centern optimal nutzen.
- Chancen, Risiken und Grenzen beim Einsatz von KI in der Vertriebskommunikation kennen und nutzen.
- Vertrauen aufbauen, Sicherheit vermitteln und Kund:innen auch emotional für Lösungen gewinnen.
- Professionelle Kommunikation in persönlichen Gesprächen, Telefonaten und Online-Meetings gezielt einsetzen.

Kund:innen und Geschäftsmodelle noch besser verstehen

- Die durch den KI-Einsatz gewonnenen betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge und relevanten Kennzahlen in das Verkaufsgespräch integrieren und für überzeugende Kundengespräche nutzen.
- Entscheidungskriterien von Einkauf und Fachbereichen verstehen und in Nutzenargumentationen integrieren.
- KI-Ergebnisse für Markt-, Kunden- und Wettbewerbsinformationen im Kundengespräch effizient und strategisch nutzen.

Kund:innen systematisch potenzialorientiert entwickeln

- Kund:innen nach Potenzial bewerten und individuelle Bearbeitungsstrategien entwickeln.
- A-, B- und C-Kund:innen potenzialorientiert priorisieren und nachhaltig entwickeln.
- Leadgenerierung, Social Selling und professionelle Beziehungspflege verbinden.
- Digitale Werkzeuge und KI-Unterstützung für effiziente Vertriebsarbeit einsetzen.

Professionelle Verhandlungen vorbereiten und führen

- Bewährte B2B-Verhandlungsmodelle verstehen und situationsgerecht am Verhandlungstisch anwenden.
- Von der Produktargumentation zur überzeugenden Nutzen- und Wertargumentation entwickeln.
- Einwände, Widerstände und unterschiedliche Interessen professionell bearbeiten.
- Verhandlungen strategisch vorbereiten und erfolgreich zum Abschluss führen.
- Chancen, Grenzen und Gefahren beim Einsatz von KI-Tools in Live-Verhandlungen.

Preise, Wert und Lösungen überzeugend vertreten

- Angebote professionell positionieren und Wert statt Preis in den Mittelpunkt stellen.
- Zusatznutzen sichtbar machen und überzeugend argumentieren.
- Schwierige Preisgespräche und anspruchsvolle Verhandlungssituationen souverän meistern.
- Unterschiedliche Gesprächssituationen mit Praxisfällen und KI-gestützter Vorbereitung trainieren.

Intensiver Praxistransfer

- Eigene Verhandlungssituationen und Kundenfälle praxisnah trainieren.
- Durch Videoanalyse konkrete Entwicklungsschritte für persönliche Wirkung und Gesprächserfolg ableiten.
- Kommunikationsverhalten reflektieren und gezielt verbessern.

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.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du reflektierst deine Entwicklung seit Modul 1 und erkennst, an welchen Stellen du deine persönliche Wirkung und Vertriebsperformance gezielt weiter verbessern kannst.
- Du stärkst deine Überzeugungskraft und entwickelst dich vom reinen Informationsvermittler zum souveränen Gesprächs- und Verhandlungspartner auf Augenhöhe.
- Du nutzt persönliche, telefonische und digitale Kontaktpunkte mit Entscheider:innen und Buying Centern bewusster und wirkungsvoller.
- Du verstehst die geschäftlichen Interessen deiner Kunden noch besser und setzt betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, Kennzahlen sowie Markt- und Kundeninformationen gezielt in deiner Argumentation ein.
- Du bewertest Kunden systematisch nach ihrem Potenzial und entwickelst passende Strategien für eine nachhaltige Kunden- und Geschäftsentwicklung.
- Du bereitest anspruchsvolle B2B-Verhandlungen professionell vor und führst sie mit einer klaren Strategie sicher zum Ergebnis.
- Du vertrittst Preise, Leistungen und Lösungen überzeugender, machst den Wert deines Angebots sichtbar und reduzierst unnötige Preiszugeständnisse.
- Du kennst und verstehst die Prinzipien von Value Selling und Value Pricing.
- Du bearbeitest Einwände, Widerstände und unterschiedliche Interessen souverän und behältst auch in schwierigen Verhandlungssituationen die Kontrolle.
- Du kennst die Chancen, Grenzen und Risiken von KI in der Kundenkommunikation und nutzt digitale Werkzeuge gezielt für Recherche, Vorbereitung und Nachbereitung.
- Du trainierst an deinen eigenen Kunden- und Verhandlungsfällen und leitest daraus konkrete Maßnahmen für deinen Vertriebsalltag ab.
- Du erhältst 5 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz.
- Du dokumentierst auf Wunsch deine weiterentwickelte Vertriebskompetenz durch die Abschlussprüfung und das Hochschulzertifikat „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Sales Expert“ (BNR 42974).

Methoden

Trainer-Input und moderierte Lehrgespräche, Transferanalyse und Reflexion der Erfahrungen aus Modul 1, praxisnahe Einzel- und Gruppenarbeiten, Arbeit an eigenen Kunden-, Angebots- und Verhandlungsfällen, Entwicklung individueller Kundenbearbeitungs- und Verhandlungsstrategien, Simulation anspruchsvoller B2B-Verhandlungen, Übungen zu Preisgesprächen, Einwandbehandlung und schwierigen Verhandlungssituationen, Videoaufzeichnungen ausgewählter Gesprächs- und Verhandlungssituationen mit individueller Analyse, strukturiertes Feedback zur persönlichen Wirkung, Gesprächsführung und Überzeugungskraft, Einsatz ausgewählter KI-Tools zur Kundenrecherche, Verhandlungsvorbereitung und Entwicklung von Argumentationsszenarien, kollegiale Fallberatung und Erfahrungsaustausch, Entwicklung persönlicher Maßnahmen für den nachhaltigen Praxistransfer, Vorbereitung auf die Abschlussprüfung zum/zur Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Sales Expert.

Teilnehmer:innenkreis

Diese Weiterbildung richtet sich ausschließlich an Vertriebsmitarbeiter:innen, die bereits die Weiterbildung „Top-Verkäufer:in I / Sales Expert I“ (BNR 42972), das Modul 1 des Entwicklungsprogramms „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Sales Expert“ (BNR 42996) oder die Ausbildung „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in I / Junior Sales Manager I“ (BNR 30530) absolviert

haben. Da Modul 2 inhaltlich und methodisch auf den dort vermittelten Grundlagen aufbaut, ist eine Teilnahme ohne vorherigen Besuch von Modul 1 nicht möglich.

Wir empfehlen das gesamte Entwicklungsprogramm „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Sales Expert“ (BNR 42996) für ambitionierte Vertriebsmitarbeiter:innen mit mindestens ein- oder mehrjähriger Erfahrung im B2B-Vertrieb, die ihre verkäuferischen Fähigkeiten weiter vertiefen, anspruchsvollere Kunden- und Vertriebssituationen souverän meistern und sich auf größere Verantwortung im Vertrieb vorbereiten möchten.

Ebenso eignet sich das Entwicklungsprogramm „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Sales Expert“ (BNR 42996) für Nachwuchskräfte mit erkennbarem Entwicklungspotenzial, die durch ihre Vertriebsleitung gezielt gefördert und langfristig an das Unternehmen gebunden werden sollen.

Abschlussprüfung

Du dokumentierst auf Wunsch deine weiterentwickelte Vertriebskompetenz durch die Abschlussprüfung und das Hochschulzertifikat 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



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.-04.06.2027

Präsenztraining

01.-04.06.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Dienstag, 01.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 02.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 03.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 04.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42973

Teilnahmegebühr

€ 2.240,- zzgl. MwSt.

€ 2.665,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42973

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