Strategisches Verkaufen (Präsenz)

Von der Einzelmaßnahme zum strategischen Kundenmanagement

Die Anzahl deiner Ansprechpartner:innen in Unternehmen steigt und tatsächliche Entscheider:innen bleiben oft im Hintergrund. Wer sich auf Produkt, Preis, Qualität und Lieferzeit beschränkt, befindet sich in einem scheinbar aussichtslosen Kampf. Begegne dieser Situation, indem du Einkaufsprozesse, Entscheider:innen und politische Strukturen beim Kunden kennst und aktiv beeinflusst. Der:Die erfolgreiche Accounter:in steht nicht im Preiskampf! Strategisches Beziehungsmanagement, Value Selling und das Nutzen der KI im Vertriebsprozess bedeuten einen Vorsprung vor dem Wettbewerb.

Inhalte

Strategisches Verkaufen: Instrumente, Methoden, KI
- Strategische Kundenqualifizierung, Verkaufschancen vs. K.o.-Kriterien.
- Gewinnchancen und Relation zwischen Nutzen und Aufwand einschätzen.
- Latenten Bedarf erkennen – akuten Bedarf schaffen.
- Wie differenziert man sich vom Wettbewerb, wenn der Kunde nicht oder genau weiß, was er will?
- Alleinstellungsmerkmale, Kundennutzen und Wettbewerbsdifferenzierung: USP, Competitive Selling Points, Nutzen-Matrix.
- Kontrolle und Übersicht in laufenden Projekten gewinnen und behalten.

Einkaufsnetzwerke und -prozesse für den eigenen Verkaufserfolg nutzen
- Typische Einkaufsprozesse kennen und nutzen.
- Analyse der Ansprechpartner:innen: die Rolle im Entscheidungsprozess, Positionen, Ziele, Einsatz der KI..
- Politische Strukturen und inneres Netzwerk des Kunden: Hierarchie, Zugang zu Entscheidungsebenen.
- Entwicklung einer win-win-orientierten Beziehungsstrategie: Mentor:innen und V-Leute aufbauen, Helfer:innen identifizieren, Entscheidungskriterien beeinflussen und Auftrag gewinnen.

Vertriebsprozesse optimieren
- Die Kaufsituation des Kunden verstehen.
- Vertriebsprozesse auf die Kaufsituation der Kundschaft ausrichten.

Value Selling: Die passende Lösung aus Kundensicht
- Das Kundenverständnis und Kundennutzen mit Hilfe der KI schärfen.
- Stärken-/Schwächen-Analyse.
- Vom Produkt- zum Lösungs- und Mehrwertverkauf.
- Ressourcen effizienter einsetzen.
- Ziele messbar formulieren.
- Lösungen vor Entscheider:innen und Buying Centern präsentieren und durchsetzen.

Exkurs: Strategie und Taktik im Verkaufs- und Verhandlungsgespräch
- Das Erstgespräch, das Verhandlungsgespräch und Einsatzmöglichkeiten der KI im strategischen Verkaufen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

In diesem Seminar
- lernst du Methoden und Instrumente, Zusammenhänge und Wirkungsweisen des strategischen Verkaufens kennen.

- trainierst du, wie du gezielt strategische Analyseinstrumente einsetzt, um nachhaltige Wachstumspotenziale deiner Kundinnen und Kunden auszuschöpfen.
- entwickelst du deine persönliche Beziehungsstrategie zu deinem Kunden, erfährst, wie du Buying Center und -prozesse analysieren und wie du diese wirkungsvoll für deinen Verkaufserfolg nutzt.
- erfährst du, wie du für deine Kunden mehrwertsteigernde Lösungen präsentierst und deine Abschlusschancen im Verkauf erhöhst.
- Dieses Seminar vermittelt Strategie und Umsetzung des erfolgreichen strategischen Verkaufens.

In diesem Seminar kannst du einen deiner aktuellen Verkaufsfälle unter Anleitung des Trainers bearbeiten. Du kannst einen Maßnahmenplan erstellen und diesen in deinem Verkaufsfall sofort zielführend umsetzen.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen/Gruppenarbeiten, bearbeiten von Praxisfällen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input und möglicher Einsatz der KI..

Teilnehmer:innenkreis

(Key) Account Manager:innen, Großkundenbetreuer:innen, erfahrene Verkäufer:innen mit mehrjähriger Verkaufserfahrung, Nachwuchsführungskräfte im Verkauf/Vertrieb, Regional- und Gebietsverkaufsleiter:innen.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Bezirksverkaufsleiter:in / Head of Regional Sales

Geprüfte:r Account Manager:in – Professional

Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in / Sales Manager

Zertifizierte:r Junior Key Account Manager:in

Zertifizierte:r Account Manager: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



Referent:in

Helmut Beuel
Ich unterstütze Unternehmen dabei,

Markus Miksch
Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und



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.



Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht 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.

Deine Vorteile im Überblick

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

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

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

03.-04.12.2026
Frankfurt a. M./Sulzbach (Taunus)
Veranstaltungsort
Sunday Hotel Main-Taunus-Zentrum

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 03.12.2026

16.-17.03.2027
München
Veranstaltungsort
Le Meridien

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 16.03.2027

21.-22.06.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City

Tage & Uhrzeit
Montag, 21.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 04.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

22.-23.09.2027
Düsseldorf/Neuss
Veranstaltungsort
Dorint Kongresshotel Düsseldorf /Neuss

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 22.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 23.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 17.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

06.-07.12.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel MOA Berlin

Tage & Uhrzeit
Montag, 06.12.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 07.12.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 22.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.03.2028
Frankfurt a. M./Kelsterbach
Veranstaltungsort
Sunday Hotel Frankfurt Airport Kelsterbach

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 15.03.2028
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 16.03.2028
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5067

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 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/5067
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.

Strategisches Verkaufen (Live-Online)

Von der Einzelmaßnahme zum strategischen Kundenmanagement

Die Anzahl deiner Ansprechpartner:innen in Unternehmen steigt und tatsächliche Entscheider:innen bleiben oft im Hintergrund. Wer sich auf Produkt, Preis, Qualität und Lieferzeit beschränkt, befindet sich in einem scheinbar aussichtslosen Kampf. Begegne dieser Situation, indem du Einkaufsprozesse, Entscheider:innen und politische Strukturen beim Kunden kennst und aktiv beeinflusst. Der:Die erfolgreiche Accounter:in steht nicht im Preiskampf! Strategisches Beziehungsmanagement und Value Selling bedeuten einen Vorsprung vor dem Wettbewerb.

Inhalte

Strategisches Verkaufen: Instrumente und Methoden
- Strategische Kundenqualifizierung, Verkaufschancen vs. K.o.-Kriterien.
- Gewinnchancen und Relation zwischen Nutzen und Aufwand einschätzen.
- Latenten Bedarf erkennen – akuten Bedarf schaffen.
- Wie differenziert man sich vom Wettbewerb, wenn der Kunde bzw. der Kundin nicht oder genau weiß, was er bzw. sie will?
- Alleinstellungsmerkmale, Kundennutzen und Wettbewerbsdifferenzierung: USP, Competitive Selling Points, Nutzen-Matrix.
- Kontrolle und Übersicht in laufenden Projekten gewinnen und behalten.

Einkaufsnetzwerke und -prozesse für den eigenen Verkaufserfolg nutzen
- Typische Einkaufsprozesse kennen und nutzen.
- Analyse der Ansprechpartner:innen: die Rolle im Entscheidungsprozess, Positionen, Ziele, Einflussmöglichkeiten.
- Politische Strukturen und inneres Netzwerk des Kunden: Hierarchie, Zugang zu Entscheidungsebenen.
- Entwicklung einer win-win-orientierten Beziehungsstrategie: Mentor:innen und V-Leute aufbauen, Helfer:innen identifizieren, Entscheidungskriterien beeinflussen und Auftrag gewinnen.

Vertriebsprozesse optimieren
- Die Kaufsituation des Kunden bzw. der Kundin verstehen.
- Vertriebsprozesse auf die Kaufsituation des Kunden bzw. der Kundin ausrichten.

Value Selling: Die passende Lösung aus Kundensicht
- Das Kundenverständnis schärfen, den Kunden bzw. der Kundin ganzheitlich verstehen.
- Kundennutzen wahrnehmen.
- Stärken-/Schwächen-Analyse.
- Vom Produkt- zum Lösungs- und Mehrwertverkauf.
- Ressourcen effizienter einsetzen.
- Ziele messbar formulieren.
- Lösungen vor Entscheider:innen und Buying Centern präsentieren und durchsetzen.

Exkurs: Strategie und Taktik im Verkaufs- und Verhandlungsgespräch
- Strategischer Gesprächsleitfaden für das Erstgespräch.
- Strategie für ein Verhandlungsgespräch.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

In diesem Seminar

- lernst du Methoden und Instrumente, Zusammenhänge und Wirkungsweisen des strategischen Verkaufens kennen.
- trainierst du, wie du gezielt strategische Analyseinstrumente einsetzt, um nachhaltige Wachstumspotenziale deiner Kundinnen und Kunden auszuschöpfen.
- entwickelst du deine persönliche Beziehungsstrategie zu deinem Kunden bzw. deiner Kundin, erfährst, wie du Buying Center und -prozesse analysieren und wie du diese wirkungsvoll für deinen Verkaufserfolg nutzt.
- erfährst du, wie du für deine Kunden mehrwertsteigernde Lösungen präsentierst und deine Abschlusschancen im Verkauf erhöhst.
- Dieses Seminar vermittelt Strategie und Umsetzung des erfolgreichen strategischen Verkaufens.

In diesem Seminar kannst du einen deiner aktuellen Verkaufsfälle unter Anleitung des Trainers bearbeiten. Du kannst einen Maßnahmenplan erstellen und diesen in deinem Verkaufsfall sofort zielführend umsetzen.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen/Gruppenarbeiten, Diskussion von Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input.

Teilnehmer:innenkreis

(Key) Account Manager:innen, Großkundenbetreuer:innen, erfahrene Verkäufer:innen mit mehrjähriger Verkaufserfahrung, Nachwuchsführungskräfte im Verkauf/Vertrieb, Regional- und Gebietsverkaufsleiter: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



Referent: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



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

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.

humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.

Deine Vorteile im Überblick

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.

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

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

10.-11.05.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Montag, 10.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 11.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

04.-05.11.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Donnerstag, 04.11.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 05.11.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32120

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5067
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.