Kommunikationstraining für den Vertrieb (Präsenz)

Erweitere deine Kompetenz in der vertrieblichen Kommunikation

Entwickle deine Kommunikationskompetenz intensiv und praxisnah in diesem speziell auf den Vertrieb zugeschnittenen Kommunikationstraining mit Workshopcharakter. Baue deine kommunikativen Kompetenzen für den Vertrieb gezielt aus. Ob du deine Vertriebspläne präsentierst, deine Kundengespräche führst, deine Ziele, Konditionen und Budgets verhandelst oder deine Mitarbeitenden motivierst. Nach diesem Training überzeugst du wirkungsvoll mit kommunikativer Strategie, Struktur, Sicherheit und Souveränität.

Inhalte

Der Vertrieb als kommunikative Schnittstelle
- Herausforderungen an die Kommunikation.
- Kommunikationsmodelle Selbst-/Fremdwahrnehmung; (non-)verbale Kommunikation.
- Auftritt, innere Haltung, Rhetorik, Körpersprache.

Vertriebspläne wirkungsvoll präsentieren
- Die individuelle Präsentationsstruktur entwickeln.
- Authentisch und publikumsorientiert präsentieren.
- Seitenwechsel: Denken wie der:die Zuhörer:in.
- Die 5-Satz-Technik: effektiv argumentieren.
- Erste-Hilfe-Konzepte bei Blackout, Killerphrasen & Co.

Kundengespräche erfolgreich führen
- Gesprächsaufbau, Struktur.
- Beratungsorientierte Gesprächsführung.
- Aktiv zuhören, Kundenwünsche wahrnehmen, Missverständnissen vorbeugen.
- Nachhaltige Beziehungen aufbauen und fördern.
- Zielgruppenorientierte Verkaufsargumente: Nutzen und Mehrwert, die überzeugen.
- Sich positiv im Gespräch von Wettbewerbern abheben.

Ziele, Konditionen und Budgets richtig verhandeln
- Verhandlungen vorbereiten, durchführen, nachbereiten.
- Fragetypen und -techniken gezielt einsetzen.
- Verhandeln nach dem Harvard-Konzept.
- Die 3-Schritt-Argumentationsstrategie.
- Einwänden begegnen.

Mitarbeitende kommunikativ zu Höchstleistungen motivieren
- Wirkungsvolle Rhetorik, positiver Sprachgebrauch, Kriterien für gute Verständlichkeit.
- Gesprächstypen erkennen.
- Konflikte erkennen, vorbeugen.
- Motivieren, loben, Feedback geben.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du weißt, welchen Wert kommunikative Kompetenz für deinen Erfolg im Vertrieb hat.
- Du präsentierst deine Vertriebspläne wirkungsvoll.

- Du führst deine Jahresgespräche erfolgreich.
- Du verhandelst deine Ziele, Konditionen und Budgets richtig.
- Du motivierst deine Mitarbeitenden kommunikativ zu Höchstleistungen.
- Du überzeugst in deiner Kommunikation durch Kompetenz und Souveränität.

Wichtig: Bitte bringe zum Training eigene Themen und Fragestellungen aus deiner kommunikativen Praxis im Vertrieb mit.

Methoden

Neben Experten-Input, Praxistipps und Checklisten gibt es viel Raum für das Üben deiner eigenen praktischen kommunikativen Situationen im Vertrieb. Einzel- und Gruppenübungen mit individuellem Feedback. Bearbeitung eigener Themen und Fragestellungen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Key Account Manager:innen und Gebietsmanager:innen, Vertriebsinnendienst und Vetriebsaußendienst sowie andere vertriebsnahe Mitarbeitende, die intensiv und praxisnah ihre kommunikative Kompetenz im Vertrieb professionalisieren möchten.

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

Alexander Strecker
Trainer, Berater, Coach, Moderator, Vortragsredner und Motivator.
Experte in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Kommunikation, Präsentation, Verhandlung, Führung, Konflikt, Krise und Internationales Management.
Viele Jahre Erfahrung für Unternehmen, Institutionen und Einzelpersonen in Europa und Asien.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

11.-12.06.2026
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 11.06.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 12.06.2026
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

03.-04.09.2026
Düsseldorf
Veranstaltungsort
Novotel City West

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 03.09.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 04.09.2026
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

07.-08.12.2026
Hamburg/Ahrensburg
Veranstaltungsort
Hotel am Schloss Ahrensburg

Tage & Uhrzeit
Montag, 07.12.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 08.12.2026
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

02.-03.03.2027
Mannheim
Veranstaltungsort
Best Western Plus Delta Park Mannheim

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 02.03.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 03.03.2027
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

21.-22.06.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hyperion Hotel Berlin

Tage & Uhrzeit
Montag, 21.06.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 22.06.2027
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

09.-10.09.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Holiday Inn

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 09.09.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 10.09.2027
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5448

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/5448
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

Kommunikationstraining für den Vertrieb (Live-Online)

Erweitere deine Kompetenz in der vertrieblichen Kommunikation

Entwickle deine Kommunikationskompetenz intensiv und praxisnah in diesem speziell auf den Vertrieb zugeschnittenen Kommunikationstraining mit Workshopcharakter. Baue deine kommunikativen Kompetenzen für den Vertrieb gezielt aus. Ob du deine Vertriebspläne präsentierst, deine Kundengespräche führst, deine Ziele, Konditionen und Budgets verhandelst oder deine Mitarbeitenden motivierst. Nach diesem Training überzeugst du wirkungsvoll mit kommunikativer Strategie, Struktur, Sicherheit und Souveränität.

Inhalte

Der Vertrieb als kommunikative Schnittstelle
- Herausforderungen an die Kommunikation.
- Kommunikationsmodelle Selbst-/Fremdwahrnehmung; (non-)verbale Kommunikation.
- Auftritt, innere Haltung, Rhetorik, Körpersprache.

Vertriebspläne wirkungsvoll präsentieren
- Die individuelle Präsentationsstruktur entwickeln.
- Authentisch und publikumsorientiert präsentieren.
- Seitenwechsel: Denken wie der:die Zuhörer:in.
- Die 5-Satz-Technik: effektiv argumentieren.
- Erste-Hilfe-Konzepte bei Blackout, Killerphrasen & Co.

Kundengespräche erfolgreich führen
- Gesprächsaufbau, Struktur.
- Beratungsorientierte Gesprächsführung.
- Aktiv zuhören, Kundenwünsche wahrnehmen, Missverständnissen vorbeugen.
- Nachhaltige Beziehungen aufbauen und fördern.
- Zielgruppenorientierte Verkaufsargumente: Nutzen und Mehrwert, die überzeugen.
- Sich positiv im Gespräch von Wettbewerbern abheben.

Ziele, Konditionen und Budgets richtig verhandeln
- Verhandlungen vorbereiten, durchführen, nachbereiten.
- Fragetypen und -techniken gezielt einsetzen.
- Verhandeln nach dem Harvard-Konzept.
- Die 3-Schritt-Argumentationsstrategie.
- Einwänden begegnen.

Mitarbeitende kommunikativ zu Höchstleistungen motivieren
- Wirkungsvolle Rhetorik, positiver Sprachgebrauch, Kriterien für gute Verständlichkeit.
- Gesprächstypen erkennen.
- Konflikte erkennen, vorbeugen.
- Motivieren, loben, Feedback geben.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du weißt, welchen Wert kommunikative Kompetenz für deinen Erfolg im Vertrieb hat.
- Du präsentierst deine Vertriebspläne wirkungsvoll.

- Du führst deine Jahresgespräche erfolgreich.
- Du verhandelst deine Ziele, Konditionen und Budgets richtig.
- Du motivierst deine Mitarbeitenden kommunikativ zu Höchstleistungen.
- Du überzeugst in deiner Kommunikation durch Kompetenz und Souveränität.

Wichtig: Bitte bringe zum Training eigene Themen und Fragestellungen aus deiner kommunikativen Praxis im Vertrieb mit.

Methoden

Neben Experten-Input, Praxistipps und Checklisten gibt es viel Raum für das Üben deiner eigenen praktischen kommunikativen Situationen im Vertrieb. Einzel- und Gruppenübungen mit individuellem Feedback. Bearbeitung eigener Themen und Fragestellungen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Key Account Manager:innen und Gebietsmanager:innen, Vertriebsinnendienst und Vetriebsaußendienst sowie andere vertriebsnahe Mitarbeitende, die intensiv und praxisnah ihre kommunikative Kompetenz im Vertrieb professionalisieren möchten.

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

Alexander Strecker
Trainer, Berater, Coach, Moderator, Vortragsredner und Motivator.
Experte in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Kommunikation, Präsentation, Verhandlung, Führung, Konflikt, Krise und Internationales Management.
Viele Jahre Erfahrung für Unternehmen, Institutionen und Einzelpersonen in Europa und Asien.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32151

Teilnahmegebühr

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

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5448
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