Rhetorik für Führungskräfte im Vertrieb

Überzeuge souverän, gezielt und wirkungsvoll

Selbst die beste Idee will positiv und wirkungsvoll vermittelt sein. Die Führungsrhetorik lehrt die hohe Kunst der Überzeugung, der gekonnt authentischen Selbstdarstellung und des sicheren Auftretens – sowohl in kleinen als auch vor großen Gruppen. In diesem Intensivtraining erfährst du Gesetzmäßigkeiten, die durch langjährige, nachhaltige Analyse der besten Redner:innen ermittelt wurden. Einzeln und in Kleingruppen trainierst du dieses Know-how, um es künftig souverän für deinen persönlichen Verkaufserfolg zu nutzen.

Inhalte

Psychologische Grundlagen
- Besonderheiten der Führungsrhetorik.
- Fremdbild – Selbstbild.

Unsicherheit, Lampenfieber, Nervosität
- Ursachen und Quellen analysieren und wirkungsvolle Bewältigungsstrategien entwickeln.
- Tipps zum Abbau von Unsicherheiten.

Neuro-Kommunikation
- Wie erzielst du mit Worten die größte Wirkung?
- Welche Begriffe solltest du eher vermeiden?
- Mit Neuro-Kommunikation entwickelst du eine souveräne Sprache, die überzeugend wirkt.

Individuelle Verbesserung deiner Rhetorik
- Sprache und Stimme als Ausdrucks- und Beeinflussungsmittel.
- Sprechverhalten, Stimme, Artikulation, Atemtechnik.

Sprechbewusstsein und Körpersprache
- Treffsichere Wortwahl.
- Körpersprache bewusst, authentisch und wirkungsvoll einsetzen.

Empfängerorientierung
- Wie baust du einen Spannungsbogen auf?
- Wie du anstelle auf der Sachebene zu referieren, dein Publikum auf der Emotionsebene ansprichst und dadurch gespannte Aufmerksamkeit erzeugst.
- Wie du dein Sprechbewusstsein durch treffsichere Wortwahl stärkst und vor jedem Publikum souverän und packend referierst.

Schwierige Situationen gekonnt meistern
- Wie du geschickt mit Zwischenrufen umgehst und sie als Steigbügel benutzt, um sich in den Sattel zu schwingen.
- Wer fragt – der:die führt!
- Fragetechniken als Mittel, um deinen Vortragsstil entscheidend zu verbessern und dein Publikum zu überzeugen.

Rhetorische Schlagfertigkeit entwickeln
- Spontanreaktionsvermögen aktivieren – humorvoll nutzen.
- Mit Engagement und Authentizität zum Verkaufserfolg: Die Führungskraft als Vorbild und Leader. So baust du deine rhetorischen Fähigkeiten gezielt und professionell aus!

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst die Macht und Einflussmöglichkeiten der Sprache und somit die Kraft der Führungsrhetorik kennen und trainierst diese intensiv in Kleingruppen.
- Du erkennst, wie du dich durch die Art deines Auftritts und deiner Aussage in deiner Außenwirkung vorteilhaft von anderen unterscheidest.
- Du weißt, wie man einen Spannungsbogen aufbaut, ein Publikum sowohl auf der Sach- als auch auf der Emotionsebene abholt.
- Du trainierst, deine Körpersprache authentisch und wirkungsvoll einzusetzen.
- Du fängst schwierige Situationen konstruktiv auf.
- Du gehst mit Lampenfieber und Stress bewusst um.
- Du vermittelst komplizierte Sachverhalte verständlich und anschaulich.
- Du referierst vor jedem Publikum souverän und packend.

Methoden

Intensives, praxisbasiertes Training mit Redeaufgaben, Teilnehmerpräsentationen, Videotraining mit anschließender Analyse nach individueller Abstimmung, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen und Selbstreflexion, Praxistransfer in Kleingruppen, Teilnehmenden- und Trainerfeedback, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Erfahrene und neu ernannte Führungskräfte aus Vertrieb, technischem Verkauf und beratenden Berufen, Führungskräfte aus dem IT-Bereich, freiberuflich tätige Führungskräfte.

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



Udo Gast
Ich bin Unternehmer aus Überzeugung – und Trainer aus Leidenschaft. Seit über 30 Jahren begleite ich Menschen und Organisationen dabei, ihre Potenziale zu entfalten und Verantwortung bewusst zu leben. Mein Antrieb? Andere wachsen zu sehen. Verantwortung ist für mich der Schlüssel zu persönlichem wie



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

unternehmerischem Erfolg. Deshalb vermittle ich nicht nur Wissen, sondern inspiriere zu Haltung, Veränderungsbereitschaft und einem klaren Purpose. In meinen Trainings stehen praxisnahe Kommunikation, wirksamer Verkauf und souveräne Verhandlungsführung im Mittelpunkt – immer mit dem Ziel, Verhalten nachhaltig zu verändern.



Jörg Rohrbach
Zwischen Ergebnisdruck und Teamverantwortung entscheidet Kommunikation über nachhaltige Wirkung.

Ich unterstütze Fach- und Führungskräfte dabei, Gespräche strukturiert, verbindlich und wirkungsvoll zu führen – im Team, in Präsentationen und im Kundendialog. Dabei verbinde ich meine langjährige Vertriebserfahrung mit moderner Kommunikationspsychologie und werteorientierter Führung.

Teilnehmende gewinnen Klarheit in ihrer Rolle, stärken ihre Gesprächssicherheit und entwickeln eine überzeugende, professionelle Präsenz.



Britta von der Linden
Menschen in unterschiedlichen Systemen zu begleiten, zu fördern und zu fordern, ist mir ein besonderes Anliegen. Meine langjährige, vielfältige Praxiserfahrung und die branchenübergreifende Tätigkeit als Trainerin und Coach machen es mir möglich, meiner Leidenschaft zu folgen: Menschen und Teams zum Wachstum zu verhelfen. Praktisches Knowhow, Wissen auch über den Tellerrand hinaus sowie eine Portion Humor gepaart mit Pragmatismus machen meine Arbeit aus.

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.



Olaf Schild
Ich bin Olaf Schild – Vertriebstrainer und Coach mit über 26 Jahren Erfahrung im Vertrieb und mehr als 20 Jahren Führungsverantwortung.

Ich unterstütze Selbstständige und Unternehmen dabei, modernen B2B-Vertrieb praxisnah, klar und wirksam umzusetzen. Mich motiviert es, Menschen in ihre Stärke zu bringen und aus Kontakten echte Kundenbeziehungen zu entwickeln.

Diesen Beruf habe ich gewählt, weil Vertrieb für mich vor allem eines ist: erfolgreiche Kommunikation auf Augenhöhe.

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
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- 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

Training | Präsenz

2 Tage
max. 10 Teilnehmer:innen

Termine & Orte

23.-24.02.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 23.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 24.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

27.-28.09.2027
Frankfurt a. M./Offenbach
Veranstaltungsort
Achat Plaza

Tage & Uhrzeit
Montag, 27.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 28.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5672

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.
€ 1.832,60 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/5672
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.