

Erstmals Vorgesetzte:r im Vertrieb (Präsenz)

Sicher und überzeugend in der neuen Führungsrolle

In deiner neuen Position als Führungskraft in Vertrieb oder Verkauf stehst du vor neuen Aufgaben, die andere Verhaltensweisen erfordern und anspruchsvolle Herausforderungen beinhalten. Du bist gefordert, deinen Mitarbeitenden gegenüber das richtige Maß an Nähe und Distanz zu entwickeln. Erfahre, wie du mit unterschiedlichen Erwartungen umgehst und dabei klar und motivierend führst, um so entscheidende Weichen für einen gelungenen Start in deiner ersten Führungsposition in Vertrieb oder Verkauf zu legen. Diskutiere mit Anderen, wie Du in der heutigen Zeit KI in Deine Entscheidungsprozesse einbinden kannst und wo es Grenzen dafür gibt.

Inhalte

Von dem:der Verkäufer:in zur Führungskraft – was ändert sich?

- Unterschiedliche Rollenanforderungen in Vertrieb und Führung.
- Prioritäten neu verteilen.
- Das eigene „Verkäuferbewusstsein“ kontrollieren.
- Rollenbewusstsein und -standing entwickeln.
- Der Umgang mit den „Ex-Kolleg:innen“.
- Von der „Ruderbank“ an die „Steuerpinne“.

Die Umsetzung in der Praxis

- Neudefinition des Arbeitsprozesses.
- Aufgabenschwerpunkte setzen – das Eisenhower-Prinzip in der Führung.
- Die eigene Kommunikation überprüfen.
- Entscheidungen in der Führung: wie kann mich KI dabei unterstützen?
- Kommunikation und Rapport herstellen zu den eigenen Verkäufer:innen.
- Die „Antrittsrede“.
- Einzelgespräche mit den Mitarbeitenden.

Grundlagen der Motivation

- Was treibt dich an?
- Was motiviert deine Verkäufer:innen?
- Muss die Führungskraft DER:DIE Motivator:in sein?
- Nutzen und Grenzen von Incentive-Systemen.

Die Entwicklung des eigenen Führungsstils

- Welcher Stil passt zu mir?
- Was bin ich für ein Führungstyp?

Führen von Innendienst- und Außendienstmitarbeitenden

- Gemeinsamkeiten und Unterschiede erkennen und aufnehmen.
- Situatives Führen deiner Vertriebsteams.
- Einordnung der Mitarbeitenden – wie viel Führung brauchen deine Mitarbeitenden.

Die ersten 100 Tage – welche taktischen Fehler gilt es zu vermeiden?

- Schwierige Situationen erkennen und ansprechen.
- Umgang mit Widerstand und schwierigen Mitarbeitenden.
- Umgang mit Kritik.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Erfahre, wie du

- Sicherheit im Umgang mit der neuen Rolle als Vorgesetzte:r erlangst,
- in den ersten 100 Tagen (und danach) deine Kommunikation mit Kolleg:innen, Mitarbeitenden und Vorgesetzten sinnvoll gestaltest,
- deine Verkäufer:innen motivierst,
- deinen individuellen Führungsstil ausbildest,
- deinen erweiterten Entscheidungsspielraum nutzt
- KI als Beratungsinstrument anwendest
- mit schwierigen Persönlichkeiten aus deinen Innen- und Außendienstteams umgehst,
- schwierige Situationen zielorientiert und konsequent steuerst und
- taktische Fehler in deinen ersten 100 Tagen als Führungskraft im Vertrieb oder Verkauf vermeidest.

Von Beginn an sicherer Auftritt in deiner Rolle als Führungsperson

Methoden

Praxisorientierter Trainer-Input, interaktive Themenerarbeitung, Einzel- und Gruppenarbeit, moderierte Erfahrungsberichte, praxiserprobte Interaktionsübungen und Diskussionen.

Teilnehmer:innenkreis

Nachwuchsführungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die gerade Führungsaufgaben übernommen haben oder sich auf die Rolle als Führungskraft im Vertrieb oder Verkauf vorbereiten wollen.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in / Sales Manager

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

Wolfgang Precht

Ich habe lange Zeit in der Industrie in verschiedenen Führungspositionen



gearbeitet und konnte reichlich Erfahrungen sammeln, speziell im Bereich hierarchischer und lateraler Führung sowie im Projektmanagement. Ich arbeite gerne mit Menschen und liebe es, wenn ich Personen bei Ihrer Entwicklung unterstützen kann. Die größte Belohnung für mich ist, wenn ich nach Jahren ehemalige Teilnehmende spreche und erfahre, welchen Nutzen sie aus unserer Zusammenarbeit ziehen konnten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

14.-15.10.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Sly Hotel Berlin

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 14.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 15.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

24.-25.02.2027

Düsseldorf/Hilden

Veranstaltungsort

Sure Hotel by Best Western Hilden

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

21.-22.04.2027

München

Veranstaltungsort

Hotel Excelsior by Geisel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 21.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 22.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

29.-30.09.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 29.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 30.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7348

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/7348

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.

Erstmals Vorgesetzte:r im Vertrieb (Live-Online)

Sicher und überzeugend in der neuen Führungsrolle

In deiner neuen Position als Führungskraft in Vertrieb oder Verkauf stehst du vor neuen Aufgaben, die andere Verhaltensweisen erfordern und anspruchsvolle Herausforderungen beinhalten. Du bist gefordert, deinen Mitarbeitenden gegenüber das richtige Maß an Nähe und Distanz zu entwickeln. Erfahre, wie du mit unterschiedlichen Erwartungen umgehst und dabei klar und motivierend führst, um so entscheidende Weichen für einen gelungenen Start in deiner ersten Führungsposition in Vertrieb oder Verkauf zu legen.

Inhalte

Von dem:der Verkäufer:in zur Führungskraft – was ändert sich?

- Unterschiedliche Rollenanforderungen in Vertrieb und Führung.
- Prioritäten neu verteilen.
- Das eigene „Verkäuferbewusstsein“ kontrollieren.
- Rollenbewusstsein und -standing entwickeln.
- Der Umgang mit den „Ex-Kolleg:innen“.
- Von der „Ruderbank“ an die „Steuerpinne“.

Die Umsetzung in der Praxis

- Neudefinition des Arbeitsprozesses.
- Aufgabenschwerpunkte setzen – das Eisenhower-Prinzip in der Führung.
- Die eigene Kommunikation überprüfen.
- Vom „Verkaufen“ zum „Führen“.
- Kommunikation und Rapport herstellen zu den eigenen Verkäufer:innen.
- Die „Antrittsrede“.
- Einzelgespräche mit den Mitarbeitenden.

Grundlagen der Motivation

- Was treibt dich an?
- Was motiviert deine Verkäufer:innen?
- Muss die Führungskraft DER:DIE Motivator:in sein?
- Nutzen und Grenzen von Incentive-Systemen.

Die Entwicklung des eigenen Führungsstils

- Welcher Stil passt zu mir?
- Was bin ich für ein Führungstyp?

Führen von Innendienst- und Außendienstmitarbeitenden

- Gemeinsamkeiten und Unterschiede erkennen und aufnehmen.
- Situatives Führen deiner Vertriebsteams.
- Einordnung der Mitarbeitenden – wie viel Führung brauchen deine Mitarbeitenden.

Die ersten 100 Tage – welche taktischen Fehler gilt es zu vermeiden?

- Schwierige Situationen erkennen und ansprechen.
- Umgang mit Widerstand und schwierigen Mitarbeitenden.
- Umgang mit Kritik.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Erfahre, wie du

- Sicherheit im Umgang mit der neuen Rolle als Vorgesetzte:r erlangst,
- in den ersten 100 Tagen (und danach) deine Kommunikation mit Kolleg:innen, Mitarbeitenden und Vorgesetzten sinnvoll gestaltest,
- deine Verkäufer:innen motivierst,
- deinen individuellen Führungsstil ausbildest,
- mit schwierigen Persönlichkeiten aus deinen Innen- und Außendienstteams umgehst,
- schwierige Situationen zielorientiert und konsequent steuerst und
- taktische Fehler in deinen ersten 100 Tagen als Führungskraft im Vertrieb oder Verkauf vermeidest.

Von Beginn an sicherer Auftritt in deiner Rolle als Führungsperson

Methoden

Praxisorientierter Trainer-Input, interaktive Themenerarbeitung, Einzel- und Gruppenarbeit, moderierte Erfahrungsberichte, praxiserprobte Interaktionsübungen und Diskussionen.

Teilnehmer:innenkreis

Nachwuchsführungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die gerade Führungsaufgaben übernommen haben oder sich auf die Rolle als Führungskraft im Vertrieb oder Verkauf vorbereiten wollen.

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



Wolfgang Precht

Ich habe lange Zeit in der Industrie in verschiedenen Führungspositionen gearbeitet und konnte reichlich Erfahrungen sammeln, speziell im Bereich hierarchischer und lateraler Führung sowie im Projektmanagement. Ich arbeite gerne mit Menschen und liebe es, wenn ich Personen bei Ihrer Entwicklung unterstützen kann. Die größte Belohnung für mich ist, wenn

ich nach Jahren ehemalige
Teilnehmende spreche und erfahre,
welchen Nutzen sie aus unserer
Zusammenarbeit ziehen konnten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32864

Teilnahmegebühr

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

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7348
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