Erfolgreiches Vertriebsmanagement (Präsenz)

Vertriebsstrategien entwickeln und umsetzen – Vertriebsteams steuern und motivieren

Vor dem Hintergrund komplexer Rahmenbedingungen, sich schnell verändernder Märkte und unter dem besonderen Einfluss der Digitalisierung, der künstlichen Intelligenz und der Arbeitswelt 4.0 stehen Vertriebsorganisationen vor großen Herausforderungen. Die Entwicklung, regelmäßige Aktualisierung und Umsetzung einer nachhaltigen Vertriebsstrategie ist dabei der Schlüsselfaktor für den Erfolg. Erfahre in diesem Seminar, wie du dein Unternehmen, deinen Verantwortungsbereich, dein Team mit marktorientierten Strategien, effektiver Umsetzung, betriebswirtschaftlichem Know-how und einer klaren Führung deiner Vertriebsorganisation effizient und kundenorientiert am Markt ausrichtest.

Inhalte

Strategische Vertriebs-Analyse
- Markt- und Umweltbetrachtung
- Ressourcen-, Kompetenz-, Vertriebsstil-Analyse
- Kunden- und Wettbewerbsanalyse
- Produkt- und Leistungsportfolio
- Vertriebskanal- und Organisationsanalyse
- Buying-Center, Personas
- Perspektivwechsel Kundensicht: Lieferantenpositionierung, Strategische Partnerschaften

Strategieformulierung
- Marktplanung, Positionierung und Segmentierung
- Business Development - Ansätze und Planungsinstrumente
- Value Proposition, Mehrwertgenerierung, Pricing
- Kundenklassifizierung und Portfolioplanung,
- Vertriebskanal- und Organisationsplanung, Multi-Channel Vertrieb
- Agile Vertriebsorganisation, Key Account Management
- Einsatz von KI und digitalen Tools bei der Analyse und Strategieentwicklung

Vertriebsprozesse definieren, entwickeln und managen
- Relevante Vertriebs-Prozesse aus strategischer Sicht
- Akquisition, Ausbau und Sicherung von Kunden
- Customer Journey und Customer Experience
- Ergänzende operative Vertriebsprozesse

Operative Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Durch Mission, Vision und Leitlinien den Rahmen stecken
- Qualitative und Quantitative Vertriebsziele formulieren
- Wertbasiertes Kapazitätsmanagement
- Vertriebs-Kennzahlen, KPIs, Balanced Scorecard
- Budgeting und Anreiz-Systeme
- Reporting mit und ohne CRM
- Einsatz von KI und digitalen Tools bei Vertriebssteuerung und Prozessmanagement
- Entwurf deines individuellen Vertriebskonzepts

Aufbau von Vertriebsteams
- Analyse von Strukturen, Kompetenzen und Potenzialen im Team
- Vertriebspersonalplanung auf der Basis von Soll-Ist-Profilvergleichen
- Recruiting und Integration der richtigen Vertriebsmitarbeiter in dein Team

- Arbeiten an den Schnittstellen des Vertriebs zu internen Partnern

Motivation und Steuerung der Vertriebsteams
- Die zehn Rollen einer Führungskraft im Vertrieb
- Monetäre und nichtmonetäre Führungsinstrumente
- Zielvereinbarungen, Incentives, Einzel- vs. Teamziele
- Kommunikations- und Meetingformate
- Motivation von Individuen und Gruppen
- Umgang mit Vielfalt und Diversität in Vertriebsteams
- Situatives Führen und virtual Leadership im Vertrieb
- Qualifizierung, Training und Coaching im Vertrieb
- Einsatz von KI und digitalen Tools bei Aufbau und Steuerung von Vertriebsteams

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

Dein Nutzen

- Du kannst ein Vertriebskonzept und eine marktorientierte Vertriebsstrategie entwickeln und im eigenen Unternehmen überzeugend vermitteln.
- Du fühlst dich umfassend ausgestattet mit Instrumenten und Methoden zur Strategischen Analyse, zur Strategieformulierung und zur operativen Umsetzung.
- Du lernst die Stärken, Schwächen und Besonderheiten deines Vertriebsteam bei der Strategieumsetzung zu identifizieren und dein Team optimal auszurichten.
- Du kennst die monetären und nicht monetären Instrumente zur Steuerung und Motivation deiner Vertriebsmitarbeitenden und kannst diese strategiegerecht einsetzen.
- Du kannst die Unterstützungsmöglichkeiten und Grenzen der KI und der Digitalisierung bei der Entwicklung und Umsetzung deines Vertriebskonzepts realistisch einschätzen und entsprechende Tools bei Bedarf effektiv nutzen.
- Du wendest die gewonnenen Erkenntnisse unmittelbar auf dein eigenes Unternehmen an und entwickelst bereits im Seminar erste Konzeptansätze und Tools.

Du erhältst einen umfassenden Überblick über aktuelle Methoden der Markt- und Kunden- sowie der Leistungs- und Absatzkanalanalyse und kannst sicher die für deinen praktischen Fall aktuell geeigneten Verfahren auswählen und anwenden. Du verstehst es unter Berücksichtigung von komplexen Umweltbedingungen strategische Pläne zu formulieren und diese situativ auf Segmente, Kunden oder Vertriebskanäle auszurichten und daraus Anforderungen an deine Vertriebsorganisation abzuleiten. Du kannst Vertriebsprozesse definieren, beschreiben und im Unternehmen nachhaltig implementieren. Du weißt wie Vertriebsaktivitäten mit Hilfe von Kennzahlen, von digitalen und KI basierten Tools zu steuern sind und bist in der Lage die strategie-relevanten Kompetenzen deines Vertriebsteams durch individuelle und teamspezifische Führungsarbeit zu erweitern und zu lenken.

Methoden

Zahlreiche Übungssequenzen mit individuellen Rückmeldungen. Praxiserprobte Leitfäden, zielführende Vertriebstools, Fallbeispiele, Gruppen- und Einzelarbeiten, praktische Transfer-Übungen, eigene und fremde Fallbeispiele, Feedback und persönliche Beratung, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen steht im Vordergrund. Du erhältst direktes Feedback, das dich weiterbringt!

Teilnehmer:innenkreis

Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Verantwortliche im Verkaufsmanagement, Vertriebsmanagement, Sales Manager, Geschäftsführer. Das Seminar richtet sich an Entscheider im B2B-Segment mit komplexen, erklärungsbedürftigen Produkten, Dienstleistungen und Lösungen.

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

Prof. Dr. Udo Burchard
Für mich ist es entscheidend, Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb zu befähigen die Herausforderungen eines modernen Vertriebsmanagements zu erkennen und anzunehmen, realistische Handlungsspielräume zu identifizieren, eigenverantwortliche Entscheidungen zum nachhaltigen Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder zu treffen und diese mit Leidenschaft, Teamgeist und Lösungsorientierung umzusetzen. Durch Training, Coaching und Beratung kann ich Mitarbeiter, Führungskräfte und Vertriebsorganisationen auf ihren individuellen Entwicklungswegen zum Vertriebserfolg bestmöglich begleiten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

3 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

16.-18.12.2026
Frankfurt a. M.
Veranstaltungsort
NH Collection Frankfurt Spin Tower

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 16.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 17.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 18.12.2026
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

27.-29.01.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Lindner Hotel Am Michel

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 27.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 28.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 29.01.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

10.-12.03.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Parkhotel Messe-Airport

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 10.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 11.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 12.03.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

28.-30.04.2027
Düsseldorf
Veranstaltungsort
Novotel City West

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 28.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 29.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 30.04.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

02.-04.06.2027
München
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel Munich Bavaria Towers

Tage & Uhrzeit
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 - 16:00 Uhr

12.-14.07.2027
Mannheim
Veranstaltungsort
Dorint Kongresshotel

Tage & Uhrzeit
Montag, 12.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 13.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 14.07.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

20.-22.09.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Berlin Tempelhof

Tage & Uhrzeit
Montag, 20.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 21.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 22.09.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

01.-03.12.2027
Hotel Stadtpalais Köln
Veranstaltungsort
Hotel Stadtpalais Köln

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 01.12.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 02.12.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 03.12.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

15.-17.03.2028
Hamburg
Veranstaltungsort
Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 15.03.2028
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 16.03.2028
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 17.03.2028
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7537

Teilnahmegebühr

€ 1.990,- zzgl. MwSt.
€ 2.368,10 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/7537
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.

Erfolgreiches Vertriebsmanagement (Live-Online)

Vertriebsstrategien entwickeln und umsetzen – Vertriebsteams steuern und motivieren

Vor dem Hintergrund komplexer Rahmenbedingungen, sich schnell verändernder Märkte und unter dem besonderen Einfluss der Digitalisierung, der künstlichen Intelligenz und der Arbeitswelt 4.0 stehen Vertriebsorganisationen vor großen Herausforderungen. Die Entwicklung, regelmäßige Aktualisierung und Umsetzung einer nachhaltigen Vertriebsstrategie ist dabei der Schlüsselfaktor für den Erfolg. Erfahre in diesem Seminar, wie du dein Unternehmen, deinen Verantwortungsbereich, dein Team mit marktorientierten Strategien, effektiver Umsetzung, betriebswirtschaftlichem Know-how und einer klaren Führung deiner Vertriebsorganisation effizient und kundenorientiert am Markt ausrichtest.

Inhalte

Strategische Vertriebs-Analyse
- Markt- und Umweltbetrachtung
- Ressourcen-, Kompetenz-, Vertriebsstil-Analyse
- Kunden- und Wettbewerbsanalyse
- Produkt- und Leistungsportfolio
- Vertriebskanal- und Organisationsanalyse
- Buying-Center, Personas
- Perspektivwechsel Kundensicht: Lieferantenpositionierung, Strategische Partnerschaften

Strategieformulierung
- Marktplanung, Positionierung und Segmentierung
- Business Development - Ansätze und Planungsinstrumente
- Value Proposition, Mehrwertgenerierung, Pricing
- Kundenklassifizierung und Portfolioplanung,
- Vertriebskanal- und Organisationsplanung, Multi-Channel Vertrieb
- Agile Vertriebsorganisation, Key Account Management
- Einsatz von KI und digitalen Tools bei der Analyse und Strategieentwicklung

Vertriebsprozesse definieren, entwickeln und managen
- Relevante Vertriebs-Prozesse aus strategischer Sicht
- Akquisition, Ausbau und Sicherung von Kunden
- Customer Journey und Customer Experience
- Ergänzende operative Vertriebsprozesse

Operative Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Durch Mission, Vision und Leitlinien den Rahmen stecken
- Qualitative und Quantitative Vertriebsziele formulieren
- Wertbasiertes Kapazitätsmanagement
- Vertriebs-Kennzahlen, KPIs, Balanced Scorecard
- Budgeting und Anreiz-Systeme
- Reporting mit und ohne CRM
- Einsatz von KI und digitalen Tools bei Vertriebssteuerung und Prozessmanagement
- Entwurf deines individuellen Vertriebskonzepts

Aufbau von Vertriebsteams
- Analyse von Strukturen, Kompetenzen und Potenzialen im Team
- Vertriebspersonalplanung auf der Basis von Soll-Ist-Profilvergleichen
- Recruiting und Integration der richtigen Vertriebsmitarbeiter in dein Team

- Arbeiten an den Schnittstellen des Vertriebs zu internen Partnern

Motivation und Steuerung der Vertriebsteams
- Die zehn Rollen einer Führungskraft im Vertrieb
- Monetäre und nichtmonetäre Führungsinstrumente
- Zielvereinbarungen, Incentives, Einzel- vs. Teamziele
- Kommunikations- und Meetingformate
- Motivation von Individuen und Gruppen
- Umgang mit Vielfalt und Diversität in Vertriebsteams
- Situatives Führen und virtual Leadership im Vertrieb
- Qualifizierung, Training und Coaching im Vertrieb
- Einsatz von KI und digitalen Tools bei Aufbau und Steuerung von Vertriebsteams

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

Dein Nutzen

- Du kannst ein Vertriebskonzept und eine marktorientierte Vertriebsstrategie entwickeln und im eigenen Unternehmen überzeugend vermitteln.
- Du fühlst dich umfassend ausgestattet mit Instrumenten und Methoden zur Strategischen Analyse, zur Strategieformulierung und zur operativen Umsetzung.
- Du lernst die Stärken, Schwächen und Besonderheiten deines Vertriebsteam bei der Strategieumsetzung zu identifizieren und dein Team optimal auszurichten.
- Du kennst die monetären und nicht monetären Instrumente zur Steuerung und Motivation deiner Vertriebsmitarbeitenden und kannst diese strategiegerecht einsetzen.
- Du kannst die Unterstützungsmöglichkeiten und Grenzen der KI und der Digitalisierung bei der Entwicklung und Umsetzung deines Vertriebskonzepts realistisch einschätzen und entsprechende Tools bei Bedarf effektiv nutzen.
- Du wendest die gewonnenen Erkenntnisse unmittelbar auf dein eigenes Unternehmen an und entwickelst bereits im Seminar erste Konzeptansätze und Tools.

Du erhältst einen umfassenden Überblick über aktuelle Methoden der Markt- und Kunden- sowie der Leistungs- und Absatzkanalanalyse und kannst sicher die für deinen praktischen Fall aktuell geeigneten Verfahren auswählen und anwenden. Du verstehst es unter Berücksichtigung von komplexen Umweltbedingungen strategische Pläne zu formulieren und diese situativ auf Segmente, Kunden oder Vertriebskanäle auszurichten und daraus Anforderungen an deine Vertriebsorganisation abzuleiten. Du kannst Vertriebsprozesse definieren, beschreiben und im Unternehmen nachhaltig implementieren. Du weißt wie Vertriebsaktivitäten mit Hilfe von Kennzahlen, von digitalen und KI basierten Tools zu steuern sind und bist in der Lage die strategie-relevanten Kompetenzen deines Vertriebsteams durch individuelle und teamspezifische Führungsarbeit zu erweitern und zu lenken.

Methoden

Zahlreiche Übungssequenzen mit individuellen Rückmeldungen. Praxiserprobte Leitfäden, zielführende Vertriebstools, Fallbeispiele, Gruppen- und Einzelarbeiten, praktische Transfer-Übungen, eigene und fremde Fallbeispiele, Feedback und persönliche Beratung, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen steht im Vordergrund. Du erhältst direktes Feedback, das dich weiterbringt!

Teilnehmer:innenkreis

Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Verantwortliche im Verkaufsmanagement, Vertriebsmanagement, Sales Manager, Geschäftsführer. Das Seminar richtet sich an Entscheider im B2B-Segment mit komplexen, erklärungsbedürftigen Produkten, Dienstleistungen und Lösungen.

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

Prof. Dr. Udo Burchard
Für mich ist es entscheidend, Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb zu befähigen die Herausforderungen eines modernen Vertriebsmanagements zu erkennen und anzunehmen, realistische Handlungsspielräume zu identifizieren, eigenverantwortliche Entscheidungen zum nachhaltigen Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder zu treffen und diese mit Leidenschaft, Teamgeist und Lösungsorientierung umzusetzen. Durch Training, Coaching und Beratung kann ich Mitarbeiter, Führungskräfte und Vertriebsorganisationen auf ihren individuellen Entwicklungswegen zum Vertriebserfolg bestmöglich begleiten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

3 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

15.-17.09.2027
Live-Online

Durchführung
zoom

Modulzeiten
Mittwoch, 15.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 16.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 17.09.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32050

Teilnahmegebühr

€ 1.990,- zzgl. MwSt.
€ 2.368,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7537
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.