

Professionell verkaufen I (Präsenz)

Mit KI-Boosts, Hybrid Selling & Social Selling on point

In diesem Grundlagentraining legst du die Basis für deinen professionellen Auftritt im Vertrieb – im persönlichen Gespräch, am Telefon und digital. Du lernst von der Pike auf, wie du neue Kund:innen erreichst, souverän Gespräche führst und jeden Kontakt clever nutzt, um echten Nutzen zu stiften (und Aufträge zu holen). Dabei zeigen wir dir praxisnah, wie KI-Tools, CRM und Social Selling deinen Alltag massiv erleichtern. Kurz gesagt: Du investierst in Dich, verkaufst smarter, moderner – und mit mehr Spaß.

Inhalte

Neukunden akquirieren – digital denkt mit

- Zielkunden wirkungsvoll definieren: Wen willst du wirklich erreichen?
- Social Selling auf Businessplattformen: Profil, Posts, Kontaktstrategien
- Telefonate & Nachrichten vorab vorbereiten – auch mit KI-Assistenz
- On- & Offline souverän Termine vereinbaren
- Der erste persönliche oder virtuelle Termin: stark auftreten, Vertrauen aufbauen

Strukturiertes Vorgehen im Verkaufsgespräch

- Der erste Eindruck – auch auf dem Social Media Profil & vor der Webcam
- Start ins Gespräch: klar, locker, auf Augenhöhe
- Beziehung aufbauen: vom Small Talk zum Business Talk
- Kund:innen analysieren: Was ist ihr echtes Problem?
- Fragetechniken, die Türen öffnen (nicht schließen)
- Nutzenargumentation statt Produkt-Litanei
- Präsentieren, ohne PowerPoint-Schlachten
- Kaufsignale erkennen – und zielgerichtet zum Abschluss führen
- Nachbereitung in Minuten – mit KI-gestützter Follow-up-Power

Systematische Gebietsbearbeitung – Fokus schlägt Fleiß

- Kundengespräche effizient planen und vorbereiten
- CRM richtig nutzen – damit es dir hilft, nicht nervt
- A-B-C-Kundenpotenziale erkennen und nutzen
- Social Touchpoints planen: dranbleiben statt hinterherlaufen
- Hybrid Selling als Standard (nicht als Notfallplan)

Praxistransfer

- Sofort nutzbare Checklisten für jeden Schritt
- Tools, die dir Zeit schenken & Bauchschmerzen nehmen
- Live-Übungen & Feedback – auch zu deinem digitalen Auftritt

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Nach diesem Training weißt du,

- wie moderner Verkauf heute funktioniert – persönlich wie digital
- wie du mit Social Media Leads gewinnst und Beziehungen aufbaust
- wie du souverän erstkontaktierst – telefonisch & via Social Selling
- wie du Bedarf sicher erkennst & Nutzen glasklar kommunizierst
- wie du mit Selbstsicherheit in den Abschluss gehst
- wie du Deine Wirkung professionell gestaltest
- mit welchen smarten KI Tools du deinen Vertriebsalltag beschleunigst

Du bekommst Freude an Akquise

Du bekommst Struktur

Du bekommst Sicherheit

Und du startest damit in die Welt der professionellen Verkäufer:innen – am besten im Doppelpack mit „Professionell Verkaufen II“.

Methoden

Die Inhalte werden über eine Praxissimulation (durchgängiges Fallbeispiel) erarbeitet. Die Erkenntnisse vom Fallbeispiel werden durch den Einsatz von Checklisten in die Verkaufspraxis der Teilnehmenden übersetzt. Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, sich auf Video im Verkaufsgespräch zu erleben. Um den Lernerfolg zu erhöhen, findet ein Wechsel von Gruppenarbeit, Rollenspielen sowie Einzelarbeit, Trainerfeedback, Kurzvorträgen und Diskussion statt. Trainer-Input, Gruppenübungen, moderierte Erfahrungsberichte, praxiserprobte Übungen, Einzelarbeit, Praxisfälle, Diskussionen, Live-Coaching.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Verkauf/Vertrieb und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen. Verkäufer:innen, Verkaufseinsteiger:innen, Außendienstmitarbeiter:innen, Juniorverkäufer:innen und (Junior-)Accountmanager:innen.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Geprüfte:r Account Manager:in – Junior

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>



Trainer:innen



Klaus Angerbauer

Ich trainiere Verkäufer damit sie aufhören zu verkaufen und stattdessen Kaufentscheidungen bei ihren Kunden auslösen.

In den letzten 25 Jahren habe ich weltweit über 18.000 Verkäufer für mehr als 300 Unternehmen trainiert. Mein Fokus liegt auf Performance improvement und AI-powered Sales im B2B-Vertrieb.

Als ehemaliger Vertriebsingenieur und Autor von „Hört auf zu verkaufen“ übersetze ich neurowissenschaftliche Erkenntnisse in konkrete Gesprächsstrategien, die Kunden zu Kaufentscheidungen führen.

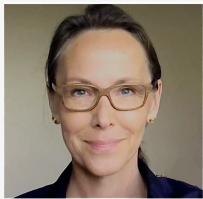
„Ein Verkaufstraining ohne messbares Ergebnis ist wie ein Verkaufsgespräch ohne Abschluss“



Gerhard Matthes

Mein Name ist Gerhard Matthes. Seit über 25 Jahren entwickle ich B2B-Vertriebsteams im Maschinen- und Anlagenbau, in der Agrar- und Medizintechnik. Meine Trainings bringen neue Verkäufer schnell in Leistung und erfahrene Vertriebler auf ein höheres Umsatzniveau.

Entscheidend ist der Praxisfokus: Jedes Training ist exakt auf die reale Vertriebssituation zugeschnitten. Keine Folienflut, sondern aktives Arbeiten an echten Kundenfällen. Verkäufer üben im Training das, was sie im Alltag brauchen – und setzen es sofort um. Unternehmen nutzen diesen Ansatz seit Jahren erfolgreich. Wie entwickeln Sie Ihr Team?



Ilka Wesemann

Wer Menschen gewinnen will, muss wissen, wie man sie erreichen kann.“ Professionelles Arbeiten bedeutet für mich, den Blick auf den Menschen zu richten, seine individuellen Ressourcen freizusetzen und seine Überzeugungskraft im Handeln zu fördern. Damit aus Worten und Handlungen Impulse werden!

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

3 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

24.-26.06.2026
Frankfurt a. M./Offenbach
Veranstaltungsort
Best Western Macrander Hotel
Kaiserlei

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 24.06.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 25.06.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

21.-23.07.2026
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 21.07.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 22.07.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Donnerstag, 23.07.2026

09.-11.09.2026
Berlin
Veranstaltungsort
RIU Plaza

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 09.09.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 10.09.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Freitag, 11.09.2026

Freitag, 26.06.2026
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

26.-28.10.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Tage & Uhrzeit

Montag, 26.10.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 27.10.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Mittwoch, 28.10.2026
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

25.-27.11.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 25.11.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 26.11.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Freitag, 27.11.2026
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

15.-17.02.2027

Hamburg/Ahrensburg

Veranstaltungsort

Hotel am Schloss Ahrensburg

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.02.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 16.02.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Mittwoch, 17.02.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

17.-19.03.2027

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 17.03.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 18.03.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Freitag, 19.03.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

19.-21.04.2027

Berlin

Veranstaltungsort

RIU Plaza

Tage & Uhrzeit

Montag, 19.04.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 20.04.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Mittwoch, 21.04.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

12.-14.05.2027

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Leuchtenbergring
München

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 12.05.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 13.05.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Freitag, 14.05.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

07.-09.06.2027

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Montag, 07.06.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 08.06.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Mittwoch, 09.06.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

07.-09.07.2027

Köln

Veranstaltungsort

Premier Inn Köln Mediapark

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 07.07.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 08.07.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Freitag, 09.07.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

30.08.-01.09.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Montag, 30.08.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 31.08.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr
Mittwoch, 01.09.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7557

Teilnahmegebühr

€ 1.940,- zzgl. MwSt.

€ 2.308,60 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.

Sonderkonditionen

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7557

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

Professionell verkaufen I (Live-Online)

Mit KI-Boosts, Hybrid Selling & Social Selling on point

In diesem Grundlagentraining legst du die Basis für deinen professionellen Auftritt im Vertrieb – im persönlichen Gespräch, am Telefon und digital. Du lernst von der Pike auf, wie du neue Kund:innen erreichst, souverän Gespräche führst und jeden Kontakt clever nutzt, um echten Nutzen zu stiften (und Aufträge zu holen). Dabei zeigen wir dir praxisnah, wie KI-Tools, CRM und Social Selling deinen Alltag massiv erleichtern. Kurz gesagt: Du investierst in Dich, verkaufst smarter, moderner – und mit mehr Spaß.

Inhalte

Neukunden akquirieren – digital denkt mit

- Zielkunden wirkungsvoll definieren: Wen willst du wirklich erreichen?
- Social Selling auf Businessplattformen: Profil, Posts, Kontaktstrategien
- Telefonate & Nachrichten vorab vorbereiten – auch mit KI-Assistenz
- On- & Offline souverän Termine vereinbaren
- Der erste persönliche oder virtuelle Termin: stark auftreten, Vertrauen aufbauen

Strukturiertes Vorgehen im Verkaufsgespräch

- Der erste Eindruck – auch auf dem Social Media Profil & vor der Webcam
- Start ins Gespräch: klar, locker, auf Augenhöhe
- Beziehung aufbauen: vom Small Talk zum Business Talk
- Kund:innen analysieren: Was ist ihr echtes Problem?
- Fragetechniken, die Türen öffnen (nicht schließen)
- Nutzenargumentation statt Produkt-Litanei
- Präsentieren, ohne PowerPoint-Schlachten
- Kaufsignale erkennen – und zielgerichtet zum Abschluss führen
- Nachbereitung in Minuten – mit KI-gestützter Follow-up-Power

Systematische Gebietsbearbeitung – Fokus schlägt Fleiß

- Kundengespräche effizient planen und vorbereiten
- CRM richtig nutzen – damit es dir hilft, nicht nervt
- A-B-C-Kundenpotenziale erkennen und nutzen
- Social Touchpoints planen: dranbleiben statt hinterherlaufen
- Hybrid Selling als Standard (nicht als Notfallplan)

Praxistransfer

- Sofort nutzbare Checklisten für jeden Schritt
- Tools, die dir Zeit schenken & Bauchschmerzen nehmen
- Live-Übungen & Feedback – auch zu deinem digitalen Auftritt

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Nach diesem Training weißt du,

- wie moderner Verkauf heute funktioniert – persönlich wie digital
- wie du mit Social Media Leads gewinnst und Beziehungen aufbaust
- wie du souverän erstkontaktierst – telefonisch & via Social Selling
- wie du Bedarf sicher erkennst & Nutzen glasklar kommunizierst
- wie du mit Selbstsicherheit in den Abschluss gehst
- wie du Deine Wirkung professionell gestaltest
- mit welchen smarten KI Tools du deinen Vertriebsalltag beschleunigst

Du bekommst Freude an Akquise

Du bekommst Struktur

Du bekommst Sicherheit

Und du startest damit in die Welt der professionellen Verkäufer:innen – am besten im Doppelpack mit „Professionell Verkaufen II“.

Methoden

Die Inhalte werden über eine Praxissimulation (durchgängiges Fallbeispiel) erarbeitet. Die Erkenntnisse vom Fallbeispiel werden durch den Einsatz von Checklisten in die Verkaufspraxis der Teilnehmenden übersetzt. Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, sich auf Video im Verkaufsgespräch zu erleben. Um den Lernerfolg zu erhöhen, findet ein Wechsel von Gruppenarbeit, Rollenspielen sowie Einzelarbeit, Trainerfeedback, Kurzvorträgen und Diskussion statt. Trainer-Input, Gruppenübungen, moderierte Erfahrungsberichte, praxiserprobte Übungen, Einzelarbeit, Praxisfälle, Diskussionen, Live-Coaching.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Verkauf/Vertrieb und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen. Verkäufer:innen, Verkaufseinsteiger:innen, Außendienstmitarbeiter:innen, Juniorverkäufer:innen und (Junior-)Accountmanager: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>



Trainer:innen



Klaus Angerbauer

Ich trainiere Verkäufer damit sie aufhören zu verkaufen und stattdessen Kaufentscheidungen bei ihren Kunden auslösen.

In den letzten 25 Jahren habe ich weltweit über 18.000 Verkäufer für



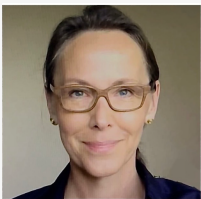
Gerhard Matthes

Mein Name ist Gerhard Matthes. Seit über 25 Jahren entwickle ich B2B-Vertriebsteams im Maschinen- und Anlagenbau, in der Agrar- und Medizintechnik. Meine Trainings bringen neue Verkäufer schnell in

mehr als 300 Unternehmen trainiert.
Mein Fokus liegt auf Performance
improvement und AI-powered Sales
im B2B-Vertrieb.

Als ehemaliger Vertriebsingenieur und
Autor von „Hört auf zu verkaufen“
übersetze ich neurowissenschaftliche
Erkenntnisse in konkrete
Gesprächsstrategien, die Kunden zu
Kaufentscheidungen führen.

„Ein Verkaufstraining ohne messbares
Ergebnis ist wie ein Verkaufsgespräch
ohne Abschluss“



Ilka Wesemann

Wer Menschen gewinnen will, muss
wissen, wie man sie erreichen kann.“
Professionelles Arbeiten bedeutet für
mich, den Blick auf den Menschen zu
richten, seine individuellen
Ressourcen freizusetzen und seine
Überzeugungskraft im Handeln zu
fördern. Damit aus Worten und
Handlungen Impulse werden!

Leistung und erfahrene Vertriebler auf
ein höheres Umsatzniveau.

Entscheidend ist der Praxisfokus:

Jedes Training ist exakt auf die reale
Vertriebssituation zugeschnitten.

Keine Folienflut, sondern aktives
Arbeiten an echten Kundenfällen.

Verkäufer üben im Training das, was
sie im Alltag brauchen – und setzen es
sofort um. Unternehmen nutzen
diesen Ansatz seit Jahren erfolgreich.
Wie entwickeln Sie Ihr Team?

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

26.-28.08.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 26.08.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 27.08.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Freitag, 28.08.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32160

Teilnahmegebühr

€ 1.940,- zzgl. MwSt.
€ 2.308,60 inkl. MwSt.

Sonderkonditionen

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7557

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