BWL-Praxiswissen für den Vertrieb (Präsenz)

Grundlagen verstehen und direkt umsetzen

Im Kampf um Kund:innen und Marktanteile ist mehr denn je die Fähigkeit gefragt, Kundennutzen zu schaffen und Kundenmehrwert durch betriebswirtschaftliche Argumentation im Verkaufsgespräch zu untermauern. Schaffe dir praxis- und vertriebsorientiert ein sicheres betriebswirtschaftliches Fundament. Du weißt, relevante Kenngrößen in deiner Verkaufsargumentation anzuwenden und erkennst wirtschaftliche Zusammenhänge und Auswirkungen für das eigene als auch das Kundenunternehmen.

Inhalte

Grundlagen
- Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- Bedeutung für die eigene Vertriebsarbeit.
- Vertriebsorientierte Anwendung relevanter betriebswirtschaftlicher Zahlen.

Betrachtung des eigenen und des Kundenunternehmens
- Die wirtschaftliche Ausgangssituation. Bilanz. Gewinn- und Verlustrechnung.
- Marktgröße, -entwicklung und -wachstum.
- Markt-, unternehmens- und leistungsbezogene Kenngrößen: Markt- und Absatzvolumen, Gewinn, Cashflow, ROI, Produktivität, Break-even.
- Aussagekraft der Kenngrößen.
- Welche Informationen wo zu finden sind: Bilanz und Gewinn-/Verlustrechnung.
- Unternehmens-Check.

Kundenwert und -entwicklungspotenzial
- Bedeutung der Kundenwertanalyse.
- Analyseinstrumente: ABC-Analyse, Kundendeckungsbeitragsrechnung, Customer Lifetime Value etc.

Optimal kalkulieren
- Preispolitik und ihre Bedeutung für den Unternehmenserfolg.
- Auswirkung der Preisstrategie auf Gewinn und Rendite.
- Kalkulationsverfahren und Auswirkungen auf Preis/Gewinn.
- Steuerungsgrößen im Vertrieb, z. B. Deckungsbeitragsrechnung.
- Preisuntergrenze. Break-even-Point.
- Total Cost of Ownership.

Rabatte und Konditionen planen
- Preisänderungs- und Rabattrisiken.
- Ergebnisauswirkung.
- Vertriebsrelevante Kennzahlen.

Im Verkaufsgespräch betriebswirtschaftlich solide argumentieren
- Kundennutzen schaffen, im Verkaufsgespräch betriebswirtschaftlich sicher argumentieren.
- Preis-Leistungsargumentation.
- Kennzahlen zur Lieferfähigkeit und Prozessqualität: Cash-to-cash-cycle-time, Lieferzeit und -zuverlässigkeit.

Bestehende und neue Kunden professionell managen
- Neukunden- und Kundenzufriedenheitsmanagement.
- Bedeutung, Kenngrößen und Indikatoren.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Dieses Seminar vermittelt praxisnah und vertriebsorientiert die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Grundlagen und Zusammenhänge für eine erfolgreiche verkäuferische Tätigkeit.

Du erfährst, ...
- welche Kenngrößen für deine Vertriebsarbeit relevant sind,
- wie du im Lösungsverkauf anhand betriebswirtschaftlicher Kenngrößen solide, auf Augenhöhe mit deinen Partnern, argumentierst und deinen Verkaufserfolg steigerst,
- wie du deine Kunden analysierst,
- welchen Wertbeitrag dein Kunde für dein Unternehmen darstellt und
- welche Methoden der Preis- und Rabattgestaltung es gibt.

Methoden

Gruppenarbeiten, Übungen, Fallbeispiele, Trainer-Input, Diskussion, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen mit Verkaufserfahrung, Verkaufsberater:innen, Vertriebsingenieur:innen, technische Verkäufer:innen. Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

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



Lothar Keite
Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf meinem Weg geholfen.
Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit

der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

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
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- 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

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

03.-04.02.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel MOA Berlin

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 03.02.2027
09:00 Uhr - 18:00 Uhr
Donnerstag, 04.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

20.-21.09.2027
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Munich City East

Tage & Uhrzeit
Montag, 20.09.2027
09:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 21.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7805

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 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/7805
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.

BWL-Praxiswissen für den Vertrieb (Live-Online)

Grundlagen verstehen und direkt umsetzen

Im Kampf um Kund:innen und Marktanteile ist mehr denn je die Fähigkeit gefragt, Kundennutzen zu schaffen und Kundenmehrwert durch betriebswirtschaftliche Argumentation im Verkaufsgespräch zu untermauern. Schaffe dir praxis- und vertriebsorientiert ein sicheres betriebswirtschaftliches Fundament. Du weißt, relevante Kenngrößen in deiner Verkaufsargumentation anzuwenden und erkennst wirtschaftliche Zusammenhänge und Auswirkungen für das eigene als auch das Kundenunternehmen.

Inhalte

Grundlagen
- Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- Bedeutung für die eigene Vertriebsarbeit.
- Vertriebsorientierte Anwendung relevanter betriebswirtschaftlicher Zahlen.

Betrachtung des eigenen und des Kundenunternehmens
- Die wirtschaftliche Ausgangssituation. Bilanz. Gewinn- und Verlustrechnung.
- Marktgröße, -entwicklung und -wachstum.
- Markt-, unternehmens- und leistungsbezogene Kenngrößen: Markt- und Absatzvolumen, Gewinn, Cashflow, ROI, Produktivität, Break-even.
- Aussagekraft der Kenngrößen.
- Welche Informationen wo zu finden sind: Bilanz und Gewinn-/Verlustrechnung.
- Unternehmens-Check.

Kundenwert und -entwicklungspotenzial
- Bedeutung der Kundenwertanalyse.
- Analyseinstrumente: ABC-Analyse, Kundendeckungsbeitragsrechnung, Customer Lifetime Value etc.

Optimal kalkulieren
- Preispolitik und ihre Bedeutung für den Unternehmenserfolg.
- Auswirkung der Preisstrategie auf Gewinn und Rendite.
- Kalkulationsverfahren und Auswirkungen auf Preis/Gewinn.
- Steuerungsgrößen im Vertrieb, z. B. Deckungsbeitragsrechnung.
- Preisuntergrenze. Break-even-Point.
- Total Cost of Ownership.

Rabatte und Konditionen planen
- Preisänderungs- und Rabattrisiken.
- Ergebnisauswirkung.
- Vertriebsrelevante Kennzahlen.

Im Verkaufsgespräch betriebswirtschaftlich solide argumentieren
- Kundennutzen schaffen, im Verkaufsgespräch betriebswirtschaftlich sicher argumentieren.
- Preis-Leistungsargumentation.
- Kennzahlen zur Lieferfähigkeit und Prozessqualität: Cash-to-cash-cycle-time, Lieferzeit und -zuverlässigkeit.

Bestehende und neue Kunden professionell managen
- Neukunden- und Kundenzufriedenheitsmanagement.
- Bedeutung, Kenngrößen und Indikatoren.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Dieses Seminar vermittelt praxisnah und vertriebsorientiert die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Grundlagen und Zusammenhänge für eine erfolgreiche verkäuferische Tätigkeit.

Du erfährst, ...
- welche Kenngrößen für deine Vertriebsarbeit relevant sind,
- wie du im Lösungsverkauf anhand betriebswirtschaftlicher Kenngrößen solide, auf Augenhöhe mit deinen Partnern, argumentierst und deinen Verkaufserfolg steigerst,
- wie du deine Kunden analysierst,
- welchen Wertbeitrag dein Kunde für dein Unternehmen darstellt und
- welche Methoden der Preis- und Rabattgestaltung es gibt.

Methoden

Gruppenarbeiten, Übungen, Fallbeispiele, Trainer-Input, Diskussion, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen mit Verkaufserfahrung, Verkaufsberater:innen, Vertriebsingenieur:innen, technische Verkäufer:innen. Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

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



Lothar Keite
Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf meinem Weg geholfen.
Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit

der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

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.

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

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

13.-14.05.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Donnerstag, 13.05.2027
09:00 Uhr - 18:00 Uhr
Freitag, 14.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32128

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7805
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.