

Professionelles Beziehungsmanagement für den Vertrieb (Präsenz)

Systematisch – nachhaltig – erfolgreich

Ein optimal aufgestelltes Beziehungsmanagement ist essenziell für den Unternehmenserfolg. Vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es wichtig, sich auf stabile, belastbare Beziehungen zu seinen Kunden verlassen zu können. Als Nahtstelle zu den Kunden hast du als Unternehmensvertreter:in deutlich mehr Aufgaben als „Umsatz machen“. Lerne, wie du systematisch mit deiner Persönlichkeit eine für beide Seiten gewinnbringende und nachhaltige Kundenbeziehung erfolgreich aufbauen, halten und ausbauen kannst.

Inhalte

Beziehungen als Erfolgsfaktor im Vertrieb

- Chancen und Risiken eines Beziehungsmanagements.
- Das 1x1 des Beziehungsmanagements.
- Achtsames Netzwerken.
- Faktoren für ein erfolgreiches Beziehungsmanagement im Neu- und Bestandskundenkontakt.

Mehr Umsatz mit Persönlichkeit und Kommunikation

- Deine Einstellung entscheidet.
- Einflussfaktoren persönlicher Wirkung im Vertrieb.
- Analyse deiner Kommunikation auf der Beziehungsebene.
- Der Persönlichkeit der Kunden adäquat begegnen.
- Dein „Verkäufer:in-Leitbild“ als persönliche Richtschnur.

Emotionales Verkaufen: Was deine Kunden wirklich wollen

- Von der Produktverkäufer:in zum:zur Problemlöser:in.
- Achtsamkeit: Was genau sagen dir deine Kunden?
- Authentizität: Sei du selbst.
- Anpassungsfähigkeit: Wie flexibel gehst du auf deine Kunden ein?
- Emotionaler Nutzen: Ergänze deine klassische Argumentation.
- Humor: Mit Spaß und mehr Leichtigkeit Menschen gewinnen.

Die Praxisbrücke: Deine persönlichen Beziehungsstrategien für deine Praxis

- Deine Praxisfälle
- Dein persönlicher Umsetzungsplan für dein Beziehungsmanagement.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du lernst Zusammenhänge, Wirkungsweisen und Methoden eines nachhaltigen Beziehungsmanagements kennen und erfährst, wie du deine

- Kunden noch besser kennenlernen und verstehen kannst,
- Persönlichkeit und deine Wirkung auf deine Kunden beziehungsfördernd gestalten kannst,
- persönliche Kommunikation auf der Beziehungsebene gestaltest und
- systematisch und nachhaltig deine Kundenbeziehungen festigst und ausbaust.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen/Gruppenarbeiten, Diskussion von Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer:in-Input.

Teilnehmer:innenkreis

angehende und sich in der "Rollengestaltung" befindende Verkäufer:innen, Verkaufsmanager:innen und andere verkaufsnahe Mitarbeitende (z. B. im Service, Reklamationsmanagement), die ihr Beziehungsmanagement bewusster gestalten und professionalisieren möchten.

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



Manuela Studtrucker

Ich bin Trainerin und Coach mit über 27 Jahren Erfahrung im Vertrieb und mehr als zehn Jahren Führungsverantwortung. Ich stehe für wirksamen Vertrieb mit Haltung und für Diversität als echten Erfolgsfaktor. Mich motiviert es, unterschiedliche Perspektiven im Vertrieb sichtbar zu machen und Teams dabei zu unterstützen, Vielfalt bewusst zu nutzen. Diesen Beruf habe ich gewählt, um meine Erfahrung weiterzugeben und Vertrieb menschlich, erfolgreich und zukunftsfähig zu gestalten – jenseits von Schubladendenken und Einheitslösungen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

14.-15.09.2026

Berlin

Veranstaltungsort

andel's by Vienna House

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

25.-26.02.2027

Köln

Veranstaltungsort

Essential by Dorint Köln-Junkersdorf

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 26.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.09.2027

München

Veranstaltungsort

Mercure München Süd Messe

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 14.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7945

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/7945E-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.

Professionelles Beziehungsmanagement für den Vertrieb (Live-Online)

Systematisch – nachhaltig – erfolgreich

Ein optimal aufgestelltes Beziehungsmanagement ist essenziell für den Unternehmenserfolg. Vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es wichtig, sich auf stabile, belastbare Beziehungen zu seinen Kunden verlassen zu können. Als Nahtstelle zu den Kunden hast du als Unternehmensvertreter:in deutlich mehr Aufgaben als „Umsatz machen“. Lerne, wie du systematisch mit deiner Persönlichkeit eine für beide Seiten gewinnbringende und nachhaltige Kundenbeziehung erfolgreich aufbauen, halten und ausbauen kannst.

Inhalte

Beziehungen als Erfolgsfaktor im Vertrieb

- Chancen und Risiken eines Beziehungsmanagements.
- Das 1x1 des Beziehungsmanagements.
- Achtsames Netzwerken.
- Faktoren für ein erfolgreiches Beziehungsmanagement im Neu- und Bestandskundenkontakt.

Mehr Umsatz mit Persönlichkeit und Kommunikation

- Deine Einstellung entscheidet.
- Einflussfaktoren persönlicher Wirkung im Vertrieb.
- Analyse deiner Kommunikation auf der Beziehungsebene.
- Der Persönlichkeit der Kunden adäquat begegnen.
- Dein „Verkäufer:in-Leitbild“ als persönliche Richtschnur.

Emotionales Verkaufen: Was deine Kunden wirklich wollen

- Von der Produktverkäufer:in zum Problemlöser:in.
- Achtsamkeit: Was genau sagen dir deine Kunden?
- Authentizität: Sei du selbst.
- Anpassungsfähigkeit: Wie flexibel gehst du auf deine Kund:innen ein?
- Emotionaler Nutzen: Ergänze deine klassische Argumentation.
- Humor: Mit Spaß und mehr Leichtigkeit Menschen gewinnen.

Die Praxisbrücke: Deine persönlichen Beziehungsstrategien für deine Praxis

- Deine Praxisfälle
- Dein persönlicher Umsetzungsplan für dein Beziehungsmanagement.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du lernst Zusammenhänge, Wirkungsweisen und Methoden eines nachhaltigen Beziehungsmanagements kennen und erfährst, wie du deine

- Kunden noch besser kennenlernen und verstehen kannst,
- Persönlichkeit und deine Wirkung auf deine Kunden beziehungsfördernd gestalten kannst,
- persönliche Kommunikation auf der Beziehungsebene gestaltest und
- systematisch und nachhaltig deine Kundenbeziehungen festigst und ausbaust.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen/Gruppenarbeiten, Diskussion von Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer:in-Input.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

angehende und sich in der "Rollengestaltung" befindende Verkäufer:innen, Verkaufsmanager:innen und andere verkaufsnahe Mitarbeitende (z. B. im Service, Reklamationsmanagement), die ihr Beziehungsmanagement bewusster gestalten und professionalisieren möchten.

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



Manuela Studtrucker

Ich bin Trainerin und Coach mit über 27 Jahren Erfahrung im Vertrieb und mehr als zehn Jahren Führungsverantwortung. Ich stehe für wirksamen Vertrieb mit Haltung und für Diversität als echten Erfolgsfaktor. Mich motiviert es, unterschiedliche Perspektiven im Vertrieb sichtbar zu machen und Teams dabei zu unterstützen, Vielfalt bewusst zu

nutzen. Diesen Beruf habe ich gewählt, um meine Erfahrung weiterzugeben und Vertrieb menschlich, erfolgreich und zukunftsfähig zu gestalten – jenseits von Schubladendenken und Einheitslösungen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

07.-08.06.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 07.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32133

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7945

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. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de