

# Professionell verkaufen II (Präsenz)

Mit Persönlichkeit, KI-Boosts & hybrider Vertriebskompetenz im Vertrieb punkten.

Neueste Erkenntnisse aus Verkaufspsychologie und digitalem Vertrieb zeigen dir, wie du dein Verkaufsverhalten gezielt schärfst und deine Überzeugungskraft deutlich steigert. Du lernst, Kundenpotenziale smarter auszuschöpfen – indem du Menschen wirklich verstehst, den Nutzen deiner Produkte knackig formulierst und deine Argumente präzise platzierst. Dabei nutzt du moderne Werkzeuge: KI unterstützt dich bei der Vorbereitung & Analyse, Social Selling öffnet dir neue Türen und hybride Formate geben dir mehr Kontaktchancen für mehr Umsatz. Du trainierst reale Situationen, bekommst klares Feedback und entwickelst deinen persönlichen Verkaufsstil – live, online und überall dazwischen.

## Inhalte

### Grundlagen der Verkaufspsychologie

- Kaufmotive erkennen – und auf den Punkt treffen
- Kundencharaktere schnell einordnen – auch online mit KI
- Auf einer Wellenlänge: Spiegeln & Rapport in Präsenz und Remote
- KI-gestützte Gesprächsvorbereitung für bessere Trefferquote
- Multikommunikationsmodell für alle Schlüsselpersonen im Verkaufsprozess

### Kundenbeziehungen steuern

- Unterschiedliche Typen: erkennen und Beziehungen gestalten
- Beziehungsqualitäten im Buyingcenter analysieren
- Deinen Kommunikationsstil schärfen – klare Wirkung, mehr Vertrauen
- Motivgerecht argumentieren und überzeugen
- Kontinuität im Kontakt: Social Selling als Beziehungsbooster

### Kundenpotenziale evaluieren

- Strukturierte Bedarfsanalyse: fragen wie ein Profi
- Ist-Situation & Chancen sauber herausarbeiten
- Von Fragen zu Strategie: Gesprächsführung mit Plan
- Kurz-, mittel- und langfristige Umsatzpotenziale entdecken und heben

### Kundenorientierte Argumentations- & Überzeugungsstrategien

- Multikommunikationsmodell: richtige Botschaften für Schlüsselpersonen
- Entwickle ein starkes Argumentationsmodell basierend auf Merkmal-Vorteil-Nutzen
- Pointierte Präsentation: Nutzen, der hängen bleibt – live & digital
- Einwänden vorbeugen
- KI als Sparringspartnerin für starke Formulierungen und Follow-ups

## Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

Du lernst,

- dich souverän & flexibel auf Kunden einzustellen
- deinen Verkaufsstil durch Videoanalyse & Coaching gezielt zu optimieren
- Kundenpotenziale sicher zu erkennen & zu entwickeln
- Lösungen gemeinsam mit Kund:innen zu erarbeiten
- überzeugender zu argumentieren und Abschlüsse smart zu steuern
- Social Selling & Hybrid Selling als ganz normalen Vertriebsalltag zu nutzen
- wie KI dir einen Vorsprung verschafft – und du mehr Zeit für deine Kund:innen hast

**Kurz: Mehr Wirkung, mehr Beziehung, mehr Umsatz.**

Zur Sicherstellung des maximalen Lernerfolgs wird die Buchung von „Professionell Verkaufen I und II“ empfohlen.

## Methoden

Du lernst,

- dich souverän & flexibel auf Kunden einzustellen
- deinen Verkaufsstil durch Videoanalyse & Coaching gezielt zu optimieren
- Kundenpotenziale sicher zu erkennen & zu entwickeln
- Lösungen gemeinsam mit Kund:innen zu erarbeiten
- überzeugender zu argumentieren und Abschlüsse smart zu steuern
- Social Selling & Hybrid Selling als ganz normalen Vertriebsalltag zu nutzen
- wie KI dir einen Vorsprung verschafft – und du mehr Zeit für deine Kund:innen hast

**Kurz: Mehr Wirkung, mehr Beziehung, mehr Umsatz.**

Zur Sicherstellung des maximalen Lernerfolgs wird die Buchung von „Professionell Verkaufen I und II“ empfohlen.

## Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen mit 2–3 Jahren Erfahrung im Vertrieb  
und Teilnehmende von „Professionell Verkaufen I“ nach 8 Wochen bis 2 Jahren Praxis.

Die Teilnahme an "Professionell Verkaufen I" ist wünschenswert, jedoch keine Voraussetzung.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Geprüfte:r Account Manager:in – Advanced

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



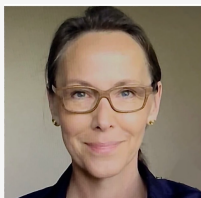
### Klaus Angerbauer

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“



### 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!



### 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?

## Details zur Weiterbildung

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

## Termine

### 17.-18.06.2026

Stuttgart

#### Veranstaltungsort

Pullman Fontana

#### Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 17.06.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 18.06.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 27.-28.07.2026

Düsseldorf

#### Veranstaltungsort

Novotel City West

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 27.07.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 28.07.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 24.-25.09.2026

Berlin

#### Veranstaltungsort

Hotel am Borsigturm

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 24.09.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 25.09.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 05.-06.11.2026

Düsseldorf/Hilden

#### Veranstaltungsort

Sure Hotel by Best Western Hilden

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 05.11.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 06.11.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 14.-15.12.2026

Stuttgart

#### Veranstaltungsort

Parkhotel Messe-Airport

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 14.12.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 15.12.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 25.-26.02.2027

Hamburg

#### Veranstaltungsort

Mercure Hotel Hamburg City

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 25.02.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 26.02.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 05.-06.04.2027

Frankfurt a. M.

#### Veranstaltungsort

relexa hotel Frankfurt/Main

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 05.04.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 06.04.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 27.-28.05.2027

Berlin

#### Veranstaltungsort

Hotel am Borsigturm

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 27.05.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 28.05.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 24.-25.06.2027

Mannheim

#### Veranstaltungsort

Dorint Kongresshotel

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 24.06.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 25.06.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 12.-13.07.2027

Köln

#### Veranstaltungsort

Novotel Köln City

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 12.07.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 13.07.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

### 20.-21.09.2027

Hamburg

#### Veranstaltungsort

Leonardo Hotel Hamburg City Nord

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 20.09.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 21.09.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/8276](http://www.haufe-akademie.de/8276)

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/8276](http://www.haufe-akademie.de/8276)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

# Professionell verkaufen II (Live-Online)

Mit Persönlichkeit, KI-Boosts & hybrider Vertriebskompetenz im Vertrieb punkten.

Neueste Erkenntnisse aus Verkaufspsychologie und digitalem Vertrieb zeigen dir, wie du dein Verkaufsverhalten gezielt schärfst und deine Überzeugungskraft deutlich steigert. Du lernst, Kundenpotenziale smarter auszuschöpfen – indem du Menschen wirklich verstehst, den Nutzen deiner Produkte knackig formulierst und deine Argumente präzise platzierst. Dabei nutzt du moderne Werkzeuge: KI unterstützt dich bei der Vorbereitung & Analyse, Social Selling öffnet dir neue Türen und hybride Formate geben dir mehr Kontaktchancen für mehr Umsatz. Du trainierst reale Situationen, bekommst klares Feedback und entwickelst deinen persönlichen Verkaufsstil – live, online und überall dazwischen.

## Inhalte

### Grundlagen der Verkaufspsychologie

- Kaufmotive erkennen – und auf den Punkt treffen
- Kundencharaktere schnell einordnen – auch online mit KI
- Auf einer Wellenlänge: Spiegeln & Rapport in Präsenz und Remote
- KI-gestützte Gesprächsvorbereitung für bessere Trefferquote
- Multikommunikationsmodell für alle Schlüsselpersonen im Verkaufsprozess

### Kundenbeziehungen steuern

- Unterschiedliche Typen: erkennen und Beziehungen gestalten
- Beziehungsqualitäten im Buyingcenter analysieren
- Deinen Kommunikationsstil schärfen – klare Wirkung, mehr Vertrauen
- Motivgerecht argumentieren und überzeugen
- Kontinuität im Kontakt: Social Selling als Beziehungsbooster

### Kundenpotenziale evaluieren

- Strukturierte Bedarfsanalyse: fragen wie ein Profi
- Ist-Situation & Chancen sauber herausarbeiten
- Von Fragen zu Strategie: Gesprächsführung mit Plan
- Kurz-, mittel- und langfristige Umsatzpotenziale entdecken und heben

### Kundenorientierte Argumentations- & Überzeugungsstrategien

- Multikommunikationsmodell: richtige Botschaften für Schlüsselpersonen
- Entwickle ein starkes Argumentationsmodell basierend auf Merkmal-Vorteil-Nutzen
- Pointierte Präsentation: Nutzen, der hängen bleibt – live & digital
- Einwänden vorbeugen
- KI als Sparringspartnerin für starke Formulierungen und Follow-ups

## Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

Du lernst,

- dich souverän & flexibel auf Kunden einzustellen
- deinen Verkaufsstil durch Videoanalyse & Coaching gezielt zu optimieren
- Kundenpotenziale sicher zu erkennen & zu entwickeln
- Lösungen gemeinsam mit Kund:innen zu erarbeiten
- überzeugender zu argumentieren und Abschlüsse smart zu steuern
- Social Selling & Hybrid Selling als ganz normalen Vertriebsalltag zu nutzen
- wie KI dir einen Vorsprung verschafft – und du mehr Zeit für deine Kund:innen hast

**Kurz: Mehr Wirkung, mehr Beziehung, mehr Umsatz.**

Zur Sicherstellung des maximalen Lernerfolgs wird die Buchung von „Professionell Verkaufen I und II“ empfohlen.

## Methoden

Du lernst,

- dich souverän & flexibel auf Kunden einzustellen
- deinen Verkaufsstil durch Videoanalyse & Coaching gezielt zu optimieren
- Kundenpotenziale sicher zu erkennen & zu entwickeln
- Lösungen gemeinsam mit Kund:innen zu erarbeiten
- überzeugender zu argumentieren und Abschlüsse smart zu steuern
- Social Selling & Hybrid Selling als ganz normalen Vertriebsalltag zu nutzen
- wie KI dir einen Vorsprung verschafft – und du mehr Zeit für deine Kund:innen hast

**Kurz: Mehr Wirkung, mehr Beziehung, mehr Umsatz.**

Zur Sicherstellung des maximalen Lernerfolgs wird die Buchung von „Professionell Verkaufen I und II“ empfohlen.

## Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen mit 2–3 Jahren Erfahrung im Vertrieb  
und Teilnehmende von „Professionell Verkaufen I“ nach 8 Wochen bis 2 Jahren Praxis.

Die Teilnahme an "Professionell Verkaufen I" ist wünschenswert, jedoch keine Voraussetzung.

## 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

Gerhard Matthes

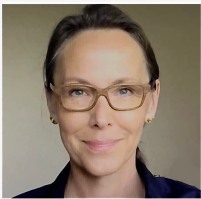


Ich trainiere Verkäufer damit sie aufhören zu verkaufen und stattdessen Kaufentscheidungen bei ihren Kunden auslösen.

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“



#### **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!



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?

## Details zur Weiterbildung

### Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32130](http://www.haufe-akademie.de/32130)

### Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/8276](http://www.haufe-akademie.de/8276)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)