Kompaktwissen für Vertriebsmanager:innen

Alles, was du über den Vertrieb wissen musst

Der Vertrieb gilt als Wachstumsmotor des Unternehmens. Dieser Crashkurs bereitet dich auf die Besonderheiten deiner Tätigkeit im Vertrieb vor. Du erhältst neben grundlegendem Praxiswissen für die kompetente Arbeit im Vertrieb wichtiges Know-how zu Vertriebsprozessen, Vertriebsstrategie und der Steuerung und Analyse des Vertriebs. Du eignest dir praxisorientierte Handlungsmöglichkeiten an, kennst die Vertriebstools und Instrumente und bindest diese professionell in deine tägliche Vertriebspraxis ein.

Inhalte

Grundlegendes Vertriebsverständnis
- Die Stellung des Vertriebs in Unternehmen.
- Die Besonderheiten der Tätigkeit im Vertrieb.
- Die relevanten Schnittstellen im Vertrieb.
- Die verschiedenen Vertriebsformen.

Der Vertriebsprozess
- Die Entwicklung des richtigen Vertriebskonzepts.
- Die Analyse des Marktes und der Kundschaft.
- Die Auswahl der richtigen Strategie.
- Der erfolgreiche Akquiseprozess für Neu- und Bestandskundinnen und -kunden.
- Ziele und Aufgaben des Vertriebscontrollings.
- Vorteile der Einführung von Compliance im Vertrieb.

Analyse und Steuerung des Vertriebserfolgs
- Vertriebserfolg analysieren, messen und steuern.
- CRM-Systeme und Berichtswesen im Vertrieb.
- Sales-Activity-Index – Wie du Vertriebsprozessfortschritt messbar machst.
- Außendienststeuerung, zeitgemäße Anreizsysteme.

Instrumente und Tools im Vertrieb
- Das Zusammenspiel von Vertriebsinnendienst und Außendienst.
- Die ABC-Kunden-Differenzierung, die Vertriebsmatrix.
- Die Besonderheiten des Key Account Managements.
- Einbindung digitaler Vertriebskanäle und -systeme in deine bestehenden Vertriebseinheiten.
- Exkurs: Digitale Neukundengewinnung – wie du Xing, Facebook und LinkedIn & Co. aktiv in deine Vertriebsprozesse einbindest.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Der Crashkurs vermittelt dir den Überblick und die Zusammenhänge im Vertrieb:
- Du wirst auf die Besonderheiten einer vertriebsnahen Managementtätigkeit vorbereitet.
- Du erhältst grundlegendes Praxiswissen für deine Managementarbeit im Vertrieb.
- Du erarbeitest dir wichtiges Know-how zu Vertriebsprozessen und der Vertriebsstrategie.
- Du erhältst konkrete Arbeitshilfen zur Vertriebsentwicklung und zur Vertriebssteuerung.
- Du kannst vorhandene Vertriebstools und Instrumente einschätzen, optimieren und ggf. ergänzen.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

(Nachwuchs-)Führungskräfte, Unternehmer:innen und Entscheider:innen, auch von der nicht-kaufmännischen Seite, die sich Vertriebswissen aneignen wollen. All diejenigen Führungskräfte, die Vertriebsentscheidungen kompetent treffen wollen.

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



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?

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
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- 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 & Orte

22.-23.02.2027
Köln
Veranstaltungsort
Best Western Plus Hotel Köln City

Tage & Uhrzeit
Montag, 22.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 23.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

29.-30.09.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Parkhotel Messe-Airport

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 29.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 30.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/9362

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/9362
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.