

skillz[®]

the sales & business
academy





ist unser jüngstes Erfolgsprojekt, auf das wir besonders stolz sind:

In skillz ist unsere Trainings- und Markterfahrung aus mehr als 25 Jahren und über 2.500 erfolgreich umgesetzten Veranstaltungen, Projekten und Business-Herausforderungen eingeflossen.

Dazu kommt, dass wir für skillz ein handverlesenes Netzwerk aus mehr als 50+ erfahrenen Trainer:innen aufgebaut haben und aktuell schon mehr als 200 Seminartypen anbieten können.

So schaffen wir es, mit skillz für unsere Kunden nahezu jede Business-Herausforderung und jeden Trainings-Bedarf aus den großen Themen-Bereichen Vertrieb & Verkauf, Management & Leadership und Kommunikation & Personalführung abzudecken - und das nicht nur in offenen Trainings, sondern auf Wunsch auch Inhouse direkt in ihrem Unternehmen. Flexibel, modular und maßgeschneidert, je nachdem, was Sie brauchen, um Ihre Trainings- und Unternehmensziele zu erreichen.

Powered by Matthias Essing
Personal & Organisationsentwicklung
für Vertrieb und Führung



Unser Anspruch als Ihr Weiterbildungspartner

skillz bündelt die Erfahrung und das Wissen erfolgreicher Trainings- und Qualifizierungsprogramme der letzten 30 Jahre. Für namhafte Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung sind wir seit Jahrzehnten ein verlässlicher Partner. Unser umfassendes Weiterbildungsangebot basiert auf vier starken Säulen: Erfahrung, Analyse, Methodenvielfalt und Umsetzungsstärke.

Wir stehen am Beginn einer spannenden Ära: Die fortschreitende Entwicklung von KI-Technologien gestaltet die Arbeitswelt neu, gleichzeitig nehmen Digitalisierung und Automatisierung weiter zu und der Fachkräftemangel erfordert innovative Lösungen. Mit diesen Entwicklungen steigen die beruflichen Anforderungen: Unsere Gesellschaft wird schneller, komplexer und vielfältiger.

Unser Anspruch ist es, diese Entwicklung aktiv mitzugestalten. Dafür sind jedoch neue Fähigkeiten und Kenntnisse erforderlich: Wie integriere ich zum Beispiel KI effektiv in meinen Arbeitsalltag? Oder wie finde ich die richtigen Fachkräfte, die optimal zu meinem Unternehmen passen? Fragen über Fragen. Doch wer nicht nach Lösungen sucht, kann auch nicht erfolgreich sein. Und ohne Lernen gibt es keinen Fortschritt. Deshalb haben wir es uns als Bildungsanbieter zur Aufgabe gemacht, Antworten auf Ihre aktuellen beruflichen Fragen mit Blick auf die Herausforderungen der Zukunft zu geben.

Dies tun wir durch ein Portfolio von Trainingsmodulen, unterstützt durch erfahrene Dozenten, Trainer und Coaches. Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Vertrieb & Verkauf, Management & Leadership, Kommunikation & Personalführung. Unser Ziel ist es, Ihnen heute die Kompetenzen zu vermitteln, die morgen entscheidend sein werden.

Mit unserem Knowhow unterstützen wir Sie, Ihr Unternehmen
fit für alle aktuellen und zukünftigen Herausforderungen zu machen.

Unsere skillz-Seminar-Möglichkeiten

Bei skillz bieten wir Ihnen sowohl offene Seminare als auch maßgeschneiderte Inhouse-Schulungen an. Unser Angebot umfasst Seminare und Trainings für alle Erfahrungsstufen - von „Basic“ bis „Advanced“.

Um den Lernprozess für Ihre Mitarbeitenden besonders effektiv und nachhaltig zu gestalten, haben wir darüber hinaus unsere skillz-Zusatzangebote „skillz Live“, „skillz Online-Coaching“ sowie das noch tiefer gehende „skillz Sparring“ entwickelt. Sie entscheiden, welche Weiterbildung für Ihre Mitarbeitenden am effektivsten und sinnvollsten ist - wir beraten Sie gerne.



Offene Seminare für konkrete Lern-Bedürfnisse und klar definierten Kompetenzaufbau.

Offene Seminare sind die ideale Lösung für Einzelpersonen oder kleine Gruppen, die ihre Verkaufs- und Geschäftsfähigkeiten gezielt verbessern möchten.

In unserem Katalog finden Sie eine Vielzahl von Kursen, Seminaren und Lehrgängen, die darauf abzielen, Ihre Fähigkeiten gezielt zu erweitern und neue Kompetenzen zu entwickeln. Wählen Sie aus unserem breit gefächerten Weiterbildungsangebot das für Sie passende Seminar aus - zeitlich und örtlich flexibel, denn unsere offenen Seminare finden regelmäßig statt.



Warum ein offenes Seminar?

Offene Seminare sind ideal, wenn Sie Ihre Kompetenzen verbessern möchten, ohne eine große Gruppe aus Ihrem Unternehmen zu entsenden.

Bereits ab vier bis fünf Mitarbeitenden kann eine Inhouse-Schulung kostengünstiger sein. Aber auch für Einzelpersonen oder kleine Teams bieten unsere offenen Seminare eine flexible und vielseitige Weiterbildungsmöglichkeit.

Vorteile unserer offenen Seminare:

Mit über 25 Jahren Erfahrung verfügt unser Team über fundiertes Wissen und praxiserprobte Methoden. Wir haben mehr als 2.500 Veranstaltungen und Projekte erfolgreich durchgeführt und bieten Ihnen daher tiefe Einblicke und umfassende Lösungen.

Netzwerken:

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit Teilnehmenden aus unterschiedlichen Unternehmen und Branchen auszutauschen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Flexibilität:

Unsere offenen Seminare finden regelmäßig statt und bieten Ihnen die Möglichkeit, den passenden Termin und Veranstaltungsort flexibel zu wählen.

Praxisorientierung:

Erhalten Sie praxisnahe Inhalte und konkrete Lernimpulse, die Sie direkt in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.

Skillz Trainingsreihen

– Die intensive Weiterentwicklung offener Seminare

Unsere Skillz Trainingsreihen sind eine besondere Form der offenen Seminare, die gezielt für eine intensivere, nachhaltigere und modular aufgebaute Weiterbildung konzipiert wurden.

Im Gegensatz zu klassischen Einzel-Seminaren bieten diese Trainingsreihen eine strukturierte und aufeinander abgestimmte Lernreise, die sich über einen längeren Zeitraum erstreckt und einen tiefgehenden Kompetenzaufbau ermöglicht. Durch diese modulare Intensiv-Trainingsform erhalten Sie nicht nur punktuelle Wissensimpulse, sondern eine systematische und praxisorientierte Ausbildung, die Sie langfristig in Ihrer beruflichen Entwicklung unterstützt.

Basierend auf unserer langjährigen Erfahrung haben wir uns bei Skillz auf vier zentrale Trainingsfelder fokussiert, zu denen wir jeweils eine umfassende Trainingsreihe mit aufeinander abgestimmten Modulen entwickelt haben:

- 10.1 Trainingsreihe: Best of Sales**
– Die Grundlagen-Ausbildung für erfolgreiche B2B-Verkäufer.....
- 10.2 Trainingsreihe: Verhandlungsstärke**
– Der gezielte Auf- und Ausbau individueller Verhandlungskompetenz.....
- 10.3 Trainingsreihe: Management**
– Die essenzielle Grundlagen-Ausbildung für wirkungsvolle Führung.....
- 10.4 Trainingsreihe: Einkauf**
– Die systematische Entwicklung und Optimierung Ihrer Einkaufskompetenz

Warum Trainingsreihen?

Dauer und Aufbau:

Eine Trainingsreihe besteht aus mehreren Trainingstagen, die über einen längeren Zeitraum verteilt sind. Die regelmäßigen Abstände zwischen den Terminen bieten den Teilnehmenden mehr Flexibilität und ermöglichen eine gezielte Erarbeitung und Anwendung der Inhalte.

Tiefe des Lernens:

Durch die längere Dauer und die wiederholten Trainingstage können Themen intensiver und praxisnäher behandelt werden. Die Teilnehmenden haben mehr Zeit, das Gelernte zu verarbeiten und im Arbeitsalltag anzuwenden, bevor der nächste Trainingstag folgt.

Nachhaltigkeit:

Regelmäßige Wiederholungen und Vertiefungen sorgen für einen nachhaltigen Lerneffekt. Die Teilnehmenden können zwischen den Trainingstagen praktische Erfahrungen sammeln und diese in den folgenden Sitzungen reflektieren und weiterentwickeln.

Flexibilität und Anpassung:

Trainingsreihen können dynamisch angepasst werden: Die Inhalte können individuell an die Bedürfnisse der Teilnehmenden angepasst werden, da ihre Fortschritte und ihr Feedback kontinuierlich beobachtet und berücksichtigt werden. Trainer/innen haben die Möglichkeit, den Lernfortschritt gezielt zu steuern und Inhalte entsprechend anzupassen.

Vernetzung:

Die regelmäßigen Trainingstage bieten mehr Möglichkeiten, Beziehungen zu anderen Teilnehmern und zum Trainer aufzubauen. Dies fördert den Austausch, die Zusammenarbeit und den Aufbau eines starken Netzwerks, was zu einer nachhaltigeren Lernerfahrung führt.

Während klassische offene Seminare oft auf einzelne Themen fokussiert sind, bieten unsere Trainingsreihen eine strategisch aufgebaute Lernstruktur, die aufeinander aufbauende Inhalte und intensives Praxiswissen kombiniert.

Je nach Ihrem individuellen Schulungsbedarf können Sie sich für eine dieser Trainingsreihen entscheiden, um gezielt Ihre Kompetenzen auszubauen.

Die Trainingsreihen ergänzen sich ideal, sodass Sie bei Bedarf auf bereits erlernte Inhalte aufbauen und Ihre Fähigkeiten systematisch weiterentwickeln können.

Inhouse-Schulungen:

Maßgeschneiderte, individuelle Trainingslösungen

Jedes unserer offenen Trainings kann auf Ihren individuellen Bildungsbedarf zugeschnitten und als Inhouse-Schulung angeboten werden - entweder als eigenständiges Seminar oder aus einzelnen Modulen zu einem speziell für Ihr Unternehmen zusammengestellten Trainingsangebot.

Alternativ entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen ein komplett neues Training - genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Was auch immer Sie weiterbringt - wir begleiten Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf ihrem erfolgreichen Karriereweg und fördern die interne Kommunikation. Dies erreichen wir durch gemeinsames Lernen und direkte Umsetzung in die Praxis. Die Kosten für jedes Inhouse-Seminar sind unabhängig von der Anzahl der Teilnehmenden. Ort und Termin bestimmen Sie selbst - ob direkt bei Ihnen vor Ort oder in unseren Räumlichkeiten.



Warum ein Inhouse-Seminar?

Ob zur Qualifizierung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder zur Spezialisierung von Fachkräften - optimale Weiterbildung muss zu Ihren individuellen Anforderungen passen.

Mit unseren Inhouse-Seminaren bieten wir maßgeschneiderte Konzepte für unternehmensspezifische Themen und Ziele - als bedarfsorientierte Einzelmaßnahme oder als Seminarreihe.

Vorteile unserer Inhouse-Seminare:

Die Vorteile unserer Inhouse-Seminare
Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir teilnehmerorientierte Weiterbildungen auf der Basis individueller Bildungsziele. Dazu analysieren wir den Qualifizierungsbedarf Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und stimmen die Inhouse-Schulungen gezielt auf Ihre Bedürfnisse ab. Abschließend unterstützen wir Sie bei der Erfolgskontrolle und der Transfersicherung des Gelernten.

Nachhaltiges Lernen:

Gemeinsames Lernen fördert die interne Kommunikation und den nachhaltigen Austausch über das Gelernte. So bleibt das Gelernte länger im System. Individueller Zuschnitt der Lerninhalte. Ein firmeninternes Inhouse-Seminar bietet mehr Möglichkeiten, auf unternehmensspezifische Bedürfnisse, Fragestellungen und Themen einzugehen.

Individuelle Anpassung der Lerninhalte:

Die Termine für Inhouse-Schulungen können individuell vereinbart werden. Falls keine ganztägige Schulung gewünscht wird, bieten wir auch halbtägige Module an. Die Kosten für ein Inhouse-Seminar richten sich nicht nach der Anzahl der Teilnehmenden.

Flexibilität:

Die Termine für Inhouse-Schulungen können individuell vereinbart werden. Falls keine ganztägige Schulung gewünscht wird, bieten wir auch halbtägige Module an. Die Kosten für ein Inhouse-Seminar richten sich nicht nach der Anzahl der Teilnehmenden.

Vielfältige Lernmethoden:

Unsere Trainings basieren auf einem Methodenmix, der Interaktion und Diskussion fördert. Wir legen Wert auf praxisnahe Inhalte und konkrete Lernimpulse, die in der realen Arbeitswelt nachhaltig umgesetzt werden können. Das garantiert ermüdungsfreies und effektives Lernen, das direkt in den Arbeitsalltag integriert werden kann.

Zusatzangebote zur Unterstützung des Transfer- und Lernprozesses

Neben unseren umfassenden Seminarleistungen bieten wir eine Reihe von optionalen Zusatzleistungen an, die den Transfer des Gelernten in die Praxis unterstützen und den Lernprozess der Teilnehmenden nachhaltig fördern.

Diese Leistungen können separat gebucht werden und stellen eine wertvolle Ergänzung zu unseren regulären Seminarinhalten dar.

1. Skillz-Live

Aufwand: gering

Dieses Angebot ist ähnlich einer „Sprechstunde“ aufgebaut. Die Teilnehmenden können in individuellen, bedarfsorientierten Sitzungen spezifische Fragen klären oder vertiefende Einblicke in bestimmte Themen erhalten. Diese Sitzungen sind flexibel und zeitlich begrenzt.

Zielgruppe:

Teilnehmende, die nach dem Seminar punktuell Unterstützung zur Klärung von Fragen oder zur Vertiefung von Inhalten benötigen. Es richtet sich insbesondere an Personen, die keine langfristige Begleitung wünschen, sondern direkte Antworten auf aktuelle Herausforderungen suchen.

Intensität: gering bis mittel

Die Gespräche sind fokussiert und bieten gezielte Unterstützung, jedoch keine längerfristige Begleitung oder vertiefende Beratung. Sie dienen vor allem der raschen Klärung und unmittelbaren Umsetzung von Seminarinhalten.

2. Skillz Online-Coaching

Aufwand: mittel

Dieses Angebot begleitet die Teilnehmenden nach dem Seminar und unterstützt sie dabei, das Gelernte erfolgreich in ihre berufliche Praxis zu integrieren. Das Coaching findet online statt und bietet flexible Unterstützung, die individuell an den Lernfortschritt und die Bedürfnisse der Teilnehmenden angepasst wird. Optional stehen zusätzliche Lernressourcen wie Videos zur Verfügung.

Zielgruppe:

Einzelpersonen, die nach dem Seminar eine kontinuierliche, aber nicht zu intensive Unterstützung wünschen. Es richtet sich an Teilnehmende, die in der Lage sind, das Gelernte selbstständig umzusetzen, aber eine gewisse Begleitung bei der praktischen Anwendung benötigen. Ideal für Personen, die Unterstützung bei der Umsetzung neuer Konzepte im beruflichen Alltag suchen.

Intensität: mittel

Das Online-Coaching bietet eine regelmäßige, aber flexible Unterstützung und fördert den Praxistransfer in den beruflichen Alltag. Es ist weniger intensiv als das Learning-Sparring und zielt darauf ab, den Wissenstransfer in die Praxis zu erleichtern, ohne dass eine umfassende Beratung oder strategische Planung erforderlich ist.



3. Skillz-Sparring

Aufwand: Sehr hoch

Skillz-Sparring geht über individuelles Coaching hinaus und beinhaltet Elemente strategischer Beratung. Es zielt auf die langfristige Implementierung neuer Fähigkeiten und Konzepte in der Organisation oder im Team ab. Dabei wird ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt, der sicherstellt, dass der Wissenstransfer nicht nur auf individueller, sondern auch auf organisatorischer Ebene erfolgreich umgesetzt wird.

Zielgruppe:

Teams und Organisationen, die eine umfassende und langfristige Begleitung wünschen. Dieses Angebot richtet sich insbesondere an Unternehmen, die sicherstellen wollen, dass die im Seminar erworbenen Kompetenzen nachhaltig in der gesamten Organisation verankert werden. Besonders geeignet für Führungskräfte und Schlüsselpersonen, deren Umsetzungserfolg von strategischer Bedeutung ist.

Intensität: Sehr hoch

Learning-Sparring beinhaltet eine kontinuierliche und vertiefte Zusammenarbeit, die sowohl die individuelle als auch die organisatorische Ebene umfasst. Der Fokus liegt auf nachhaltigem Wissenstransfer und strategischer Implementierung in den Arbeitsalltag des gesamten Teams oder der Organisation. Es handelt sich um eine maßgeschneiderte, beratungsintensive Unterstützung.

Buchung

Aufwand: Sehr hoch

Skillz-Sparring geht über individuelles Coaching hinaus und beinhaltet Elemente strategischer Beratung. Es zielt auf die langfristige Implementierung neuer Fähigkeiten und Konzepte in der Organisation oder im Team ab. Dabei wird ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt, der sicherstellt, dass der Wissenstransfer nicht nur auf individueller, sondern auch auf organisatorischer Ebene erfolgreich umgesetzt wird.

Zielgruppe:

Teams und Organisationen, die eine umfassende und langfristige Begleitung wünschen. Dieses Angebot richtet sich insbesondere an Unternehmen, die sicherstellen wollen, dass die im Seminar erworbenen Kompetenzen nachhaltig in der gesamten Organisation verankert werden. Besonders geeignet für Führungskräfte und Schlüsselpersonen, deren Umsetzungserfolg von strategischer Bedeutung ist.

Intensität: Sehr hoch

Learning-Sparring beinhaltet eine kontinuierliche und vertiefte Zusammenarbeit, die sowohl die individuelle als auch die organisatorische Ebene umfasst. Der Fokus liegt auf nachhaltigem Wissenstransfer und strategischer Implementierung in den Arbeitsalltag des gesamten Teams oder der Organisation. Es handelt sich um eine maßgeschneiderte, beratungsintensive Unterstützung.

Trainingsansatz

Um den Erfolg unserer offenen Seminare zu gewährleisten, setzen wir eine Vielzahl bewährter Methoden ein, die den Lernprozess dynamisch und interaktiv gestalten. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, sowohl theoretische Grundlagen als auch praktische Anwendungen gezielt zu fördern. Die wichtigsten Methoden in unseren Veranstaltungen sind:

Vortrag und Präsentation Nach dem Motto „so viel wie nötig, so wenig wie möglich“ integrieren wir in unsere Seminare kompakte Vorträge, die durch multimediale Präsentationen unterstützt werden. So erhalten die Teilnehmenden eine präzise Wissensbasis für weiterführende Diskussionen und Übungen.

Gruppenarbeit Durch die Arbeit in kleinen Teams fördern wir den Austausch von Ideen und Perspektiven. Die Gruppenarbeit ermöglicht es den Teilnehmenden, gemeinsam Lösungsansätze zu erarbeiten und komplexe Fragestellungen aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten.

Fallstudienanalyse Um den Praxistransfer zu erleichtern, setzen wir auf die Analyse realer oder realitätsnaher Fallbeispiele. Dies hilft den Teilnehmenden, theoretische Konzepte direkt auf ihre beruflichen Herausforderungen anzuwenden und sichert so den Transfer in die Praxis.

Diskussionsrunden Moderierte Diskussionen fördern den offenen Austausch und ermöglichen es den Teilnehmenden, voneinander zu lernen. Unterschiedliche Meinungen und Erfahrungen bereichern den Lernprozess und stärken das kritische Denken.

Simulationen Statt klassischer Rollenspiele bieten wir realitätsnahe Simulationen an. Diese Szenarien ermöglichen es den Teilnehmenden, in einem sicheren Umfeld auf konkrete Herausforderungen zu reagieren und ihre Problemlösungsfähigkeiten gezielt zu trainieren.

Workshops und praktische Übungen Praktische Übungen und interaktive Workshops sind zentrale Bestandteile unserer Seminare. Hier haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, das Gelernte direkt anzuwenden und zu vertiefen.

Feedback- und Reflexionsrunden Regelmäßige Feedback- und Reflexionsphasen ermöglichen es den Teilnehmenden, das Gelernte zu hinterfragen und gezielt weiterzuentwickeln. Diese Phasen sind ein wesentlicher Bestandteil des kontinuierlichen Lernprozesses.

Vor- und Nachbereitung Um einen maximalen Lernerfolg zu gewährleisten, bieten wir umfangreiche Vor- und Nachbereitungsunterlagen an. Diese unterstützen die Teilnehmenden, sich optimal auf die Seminare vorzubereiten und das Gelernte nachhaltig zu festigen.

Trainer-Input Unsere erfahrenen Trainerinnen und Trainer geben gezielte Impulse und fundiertes Fachwissen, das den Lernprozess bereichert und als Grundlage für weiterführende Diskussionen und Übungen dient.

Best-Practice-Beispiele Praxisnahe Beispiele aus dem Alltag veranschaulichen erfolgreiche Lösungen und zeigen, wie theoretisches Wissen in die Praxis umgesetzt werden kann.

Übungen Praktische Übungen ermöglichen es den Teilnehmenden, das Gelernte direkt anzuwenden und zu vertiefen, indem reale Herausforderungen simuliert werden.

Gruppenübungen Gemeinsame Übungen in kleinen Teams fördern den Austausch und die Erarbeitung von Lösungen aus unterschiedlichen Perspektiven.

Erfahrungsaustausch Der offene Dialog zwischen den Teilnehmenden ermöglicht es, von den Erfahrungen anderer zu lernen und neue Ansätze für die eigene Praxis zu entwickeln.

Arbeitshilfen Wir stellen praxisorientierte Arbeitshilfen wie Leitfäden und Vorlagen zur Verfügung, die den Teilnehmenden helfen, das Gelernte effizient im Arbeitsalltag umzusetzen.

Checklisten Strukturierte Checklisten unterstützen die Teilnehmenden bei der systematischen Umsetzung komplexer Prozesse und helfen, alle relevanten Aspekte zu berücksichtigen.

Web-Analyse Der Einsatz von Web-Analyse-Tools ermöglicht es, die Effektivität digitaler Prozesse zu bewerten und fundierte Entscheidungen zu treffen. Dadurch erhalten die Teilnehmenden praktische Einblicke in die datengetriebene Optimierung von Prozessen.

Anwendungsfälle der Teilnehmenden Die Bearbeitung konkreter Anwendungsfälle aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmenden steht im Mittelpunkt vieler Übungen. Dies ermöglicht einen direkten Transfer des Gelernten in die Praxis und erhöht die Relevanz der Inhalte.

Individuelle Lernthemen aus der Erwartungsabfrage Bereits im Vorfeld des Seminars ermitteln wir die individuellen Lernziele der Teilnehmenden und integrieren diese in den Seminarablauf. So stellen wir sicher, dass die Inhalte auf die Bedürfnisse der Gruppe abgestimmt sind und spezifische Fragestellungen berücksichtigt werden.

Anmeldeformular

skillz acadamy
 Matthias Essing
 Finkenstrasse 11
 48341 Altenberge
 m.essing@skillz-academy.de



Persönliche Angaben

Name, Vorname

Funktion im Unternehmen

Telefon (privat)

Handy

E-Mail

Unternehmensangaben

Unternehmen

Ansprechpartner im Unternehmen

Straße, Nr

Postleitzahl, Ort

Rechnungsadresse (falls abweichend)

Unternehmen

Straße, Nr

Postleitzahl, Ort

Anmeldung für Seminar / Trainingsreihe

Seminarnummer

Datum

Ort

Seminarnummer

Datum

Ort

Seminarnummer

Datum

Ort

Seminarnummer

Datum

Ort

Einwilligungserklärung zur Datenverarbeitung

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass meine im Rahmen dieses Vertrages angegebenen personenbezogenen Daten gemäß den Bestimmungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) erhoben, verarbeitet und genutzt werden dürfen. Mir ist bekannt, dass die Datenverarbeitung zur Erfüllung dieses Vertrages erforderlich ist und dass ich meine Einwilligung jederzeit ohne Angabe von Gründen für die Zukunft widerrufen kann.

Anmeldung, Durchführung und Preise

Das sind Ihre Teilnahmegebühren:

Für jedes **eintägige Seminar** liegt der Beitrag bei **750,-** * zuzüglich MwSt.
Für jedes **zweitägige Seminar** bei **1.425,-** * Euro zuzüglich MwSt.

Was tun, wenn Sie ein Seminar als Inhouse-Veranstaltung durchführen möchten?

Gerne beraten wir Sie telefonisch und vereinbaren mit unseren Kunden einen ersten kostenlosen Beratungstermin vor Ort, um die Rahmenbedingungen für ein individuelles Angebot abzustimmen.

Was Sie erwartet:

- / **Kleine Lerngruppen** - da wir die Teilnehmerzahl begrenzen
- / **Gleiche Ziele der Teilnehmenden** - da wir den Auswahl- und Anmeldeprozess persönlich steuern.
- / **Gleiche Voraussetzungen im Seminar** - da wir die Zielgruppe proaktiv auswählen.
- / **Persönlicher Lernerfolg** - da wir individuelle Lernziele berücksichtigen.
- / **Hoher Praxisbezug** - weil wir nur erprobtes und anwendbares Wissen vermitteln.
- / **Erfolgreicher Transfer in den Alltag** - weil wir eine aktive Nachbereitung und ein anspruchsvolles Portfolio-Management garantieren.
- / **Professionelle Trainingsatmosphäre** - weil wir Lockerheit und Offenheit im Umgang miteinander fördern.
- / **Hoher Übungsanteil** - weil wir davon überzeugt sind, dass Lernen in der Praxis besser ist als jede Theorie.
- / **Professionelle Trainer** - weil wir seit über 30 Jahren Erfahrung mit offenen Seminaren haben.

So erreichen Sie uns:

skillz academy
Matthias Essing
Finkenstraße 11
48341 Altenberge

M +49 178 49 320 71
T +49 2505 938 80 73
M m.essing@skillz-academy.de
W skillz-academy.de

* In der Teilnahmegebühr sind die Seminarpauschale und eventuelle Übernachtungen nicht enthalten (der Leistungsumfang der Pauschale ist beim Hotel zu erfragen).

Seminarübersicht

1.0 Personal und Communication Skills

1.1 Persönlichkeitsentwicklung

- 1.1.1 Arbeitsorganisation und Zeitmanagement.....
- 1.1.2 Persönlichkeit entwickeln mit dem PERSOLOG-Profil.....
- 1.1.3 Softskill Empathie.....
- 1.1.4 Beziehungsmanagement: Menschen für sich gewinnen.....

1.2 Kommunikation und Argumentation

- 2.1. Grundlagen der Kommunikation.....
- 1.2.2. Kommunikation für Ingenieure und Techniker.....
- 1.2.3. Argumentieren und Überzeugen.....
- 1.2.4. Rhetorik und freies Sprechen.....
- 1.2.5. In kritischen Situationen souverän kommunizieren.....
- 1.2.6. Umgang mit unfairer Argumentation.....
- 1.2.7. Schlagfertigkeit: Sich zu wehren wissen.....
- 1.2.8. Beeinflussen, manipulieren und überzeugen.....
- 1.2.9. Konflikte managen und Konfliktgespräche führen.....

1.3 Präsentation und Moderation

- 1.3.1. Begeisternd präsentieren.....
- 1.3.2. Elevator Pitch: Bring es auf den Punkt.....
- 1.3.3. Moderieren von Workshops und Meetings in komplexen Projekten.....
- 1.3.4. WhiteBoarding am und mit dem Flipchart präsentieren.....
- 1.3.5. Ideen auf den Punkt gebracht: Darstellung komplexer Sachverhalte.....

1.4 Projektmanagement und Organisation

- 1.4.1. Grundlagen des Projektmanagements.....
- 1.4.2. Kommunikation in Projekten.....
- 1.4.3. Interne Kunden- und Mitarbeiterorientierung.....

1.5 Führung von Meetings und Verhandlungen

- 1.5.1. Erfolgreiche Meeting-Gestaltung.....
- 1.5.2. Online-Meetings planen und erfolgreich durchführen.....
- 1.5.3. Grundlagen der Verhandlungsführung.....
- 1.5.4. Online-Verhandlungen professionell führen.....
- 1.5.5. Schwierige Verhandlungen meistern.....

1.6 Betriebswirtschaftliche Kompetenzen

- 1.6.1. Betriebswirtschaftliche Methodenkompetenz.....
- 1.6.2. Kaufmännische Grundrechnungen.....
- 1.6.3. Bilanzen analysieren und verstehen.....
- 1.6.4. BWL-Praxiswissen für den Vertrieb.....
- 1.6.5. Kaufmännisch argumentieren und finanzielle Kennzahlen nutzen.....
- 1.6.6. Grundlagen des Financial Managements für den Vertrieb.....
- 1.6.7. Marketing für Techniker und Ingenieure.....

1.7 Technologie und Effizienztools

- 1.7.1. Excel-Skills verbessern.....
- 1.7.2. Chat GPT, Co-Pilot und KI.....

1.8 Stressmanagement und Resilienz

- 1.8.1. Resilienzmanagement.....
- 1.8.2. Umgang mit hoher Arbeitsbelastung.....
- 1.8.3. Prävention Burn-Out.....

2.0 Leadership

2.1 Grundlagen der Führung

- 2.1.1. Grundlagen der Führung.....
- 2.1.2. Neue Führungskraft: Erfolgreich durch die ersten 100 Tage.....
- 2.1.3. Self-Management: Prioritäten managen, Führungszeit optimieren.....
- 2.1.4. Konstruktive Gesprächsführung: Führungsdialoge gestalten.....
- 2.1.5. Führung ohne Führungsverantwortung.....
- 2.1.6. Remote Leadership.....
- 2.1.7. Konflikte managen und Konfliktgespräche führen.....

2.2 Führungstechniken und -strategien

- 2.2.1. Aufbautraining Führung.....
- 2.2.2. Leadership: Re-think und Re-design.....
- 2.2.3. Adaptive Führung - Mitarbeitertypen und kritische Führungssituationen.....
- 2.2.4. Motivation verstehen, die Bedürfnisse der Generationen.....
- 2.2.5. Führungskraft als Berater - Methoden zur Optimierung der Vertriebsleistung.....
- 2.2.6. Führungskraft als Coach - Account Manager fördern und entwickeln.....

2.3 Mitarbeiterführung und -entwicklung

- 2.3.1. Psychologische Grundlagen der Mitarbeiterführung.....
- 2.3.2. Mitarbeitergespräche planen und umsetzen.....
- 2.3.3. Feedback geben und empfangen.....
- 2.3.4. Delegieren leicht gemacht.....
- 2.3.5. Low und High Performer managen.....
- 2.3.6. Jahresgespräche mit Mitarbeitenden erfolgreich führen.....

2.4 Teamführung

- 2.4.1. Zielvereinbarungen.....
- 2.4.2. Leistungsteams formen.....
- 2.4.3. Mitarbeiterpersönlichkeiten und Ihre Verhaltensmuster.....
- 2.4.4. Team-Selling: Account-Teams zur Höchstleistung bringen.....
- 2.4.5. Vertriebsteams erfolgreich führen.....
- 2.4.6. Vertriebsteams virtuell führen.....

2.5 Ziele und Performance Management

- 2.5.1. Performance Management im Vertrieb.....
- 2.5.2. Performancedialog einführen, umsetzen und optimieren ..
- 2.5.3. Mit KPIs und Zielen den Vertrieb steuern und operativ führen
- 2.5.4. Erfolgreich Führen mit der Balanced Scorecard.....

2.6 Personalmanagement

- 2.6.1. Personalauswahl: Anforderungen, Profile, Vorstellungsgespräche.....
- 2.6.2. Konflikt und Trennung.....
- 2.6.3. Wissenstransfer bei Fach- und Führungskräften.....

2.7 Managerorientierte Führung

- 2.7.1. Gestaltung managerorientierter Entscheidungsvorlagen.....
- 2.7.2. Einsatz und Nutzung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen.....
- 2.7.3. Effiziente Außendienststeuerung: Ziele, Resultate, Qualifikationen.....

3.0 Key Account Management

3.1 Grundlagen des Key Account Managements

- 3.1.1. Grundlagen und Prinzipien des Key Account Managements
- 3.1.2. Vertriebstraining für Junior Key Account Manager.....
- 3.1.3. Toolbox für den Key Account Manager.....
- 3.1.4. Kundenentwicklungsplan und Customer Strategy Map.....

3.2 Kundenakquise und Kundenmanagement

- 3.2.1. Key Accounts professionell akquirieren, aufbauen und managen.....
- 3.2.2. Key Accounts knacken: Schwierige Key Accounts zu gewinnen
- 3.2.3. Jahresgespräche mit Key Accounts.....

3.3 Verkaufsstrategien

- 3.3.1. Strategisches Verkaufen in komplexen Projekten.....
- 3.3.2. Solution Selling: Lösungen statt Produkte.....

3.4 Kommunikation und Präsentation

- 3.4.1. C-Level-Kommunikation für Key Account Manager.....
- 3.4.2. TOP-Entscheider überzeugen.....
- 3.4.3. Gestaltung kundenorientierter Vertriebspräsentationen.....

4.0 Account Management

4.1 Grundlagen des Account Managements

- 4.1.1. Erfolgreiches Führen von Kunden.....
- 4.1.2. Account Management.....
- 4.1.3. Die effiziente Bearbeitung eines Vertriebsgebiets.....
- 4.1.4. Aktive Betreuung von Bestandskunden.....
- 4.1.5. Bestandskunden systematisch managen und ausbauen.....

- 4.1.6. Potenzilausschöpfung bei Bestandskunden.....
- 4.1.7. Angebote nachverfolgen und erfolgreich managen.....

4.2 Neukundengewinnung

- 4.2.1. Die Gewinnung von Neukunden managen.....
- 4.2.2. Kaltakquise - höfliche Hartnäckigkeit hilft.....
- 4.2.3. Auf der Messe akquirieren.....
- 4.2.4. Mit Empfehlungen Neukunden gewinnen.....

4.3 Verkaufsstrategien und Umsatzsteigerung

- 4.3.1. Mehr Umsatz durch Cross- und Up-Selling.....
- 4.3.2. Strategien und Taktiken zur Preisanpassung.....
- 4.3.3. Preiserhöhungen erfolgreich kommunizieren und durchsetzen.....
- 4.3.4. Gebietsbearbeitung: Leads generieren und Potenzial entdecken.....
- 4.3.5. Social Media: Wie man smart Leads generiert.....
- 4.3.6. Chat GPT - mit KI erfolgreich verkaufen.....
- 4.3.7. Finanzmanagement für Nicht-Finanzler und Ingenieure.....

4.4 Kundenanalyse und Bedarfsermittlung

- 4.4.1. Bedarfs- und Bedürfnisanalyse - mit Technik und Konzept mehr erfahren.....
- 4.4.2. Die SL-Methode: Bedarfe des Kunden analysieren.....
- 4.4.3. Buying-Center-Analyse: Einkaufsstrukturen systematisch durchdringen.....
- 4.4.4. Effiziente Besuchsvorbereitung und Besuchsnachbereitung

4.5 Verkaufsgespräche und Kommunikation

- 4.5.1. Erfolgreiches Führen von Kunden- und Verkaufsgesprächen
- 4.5.2. Best of Sales - Effiziente Verkaufsgespräche führen.....
- 4.5.3. Warm-up und Beziehungen gestalten - Kommunikationstechniken im Verkauf.....
- 4.5.4. So überzeugen Sie Kunden: Mit Wirkung, Stimme und Körpersprache.....
- 4.5.5. Mit Teams und Zoom erfolgreiche Verkaufsgespräche führen
- 4.5.6. Online-Kundenbesuche.....
- 4.5.7. FAQs - richtiger Umgang mit Widerständen im Buying Center.....
- 4.5.8. Erfolgreich Kunden zurückgewinnen.....

5.0 Unternehmerisches Management

5.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen

- 5.1.1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen zur Bewertung von Kleinunternehmen.....
- 5.1.2. BWL für die Geschäftsführung.....
- 5.1.3. BWL für Nicht-Kaufleute und Ingenieure.....
- 5.1.4. Grundlagen Financial Management.....
- 5.1.5. Grundlagen des Controlling.....

Seminarübersicht.

5.2 Finanzmanagement und Kennzahlen

- 5.2.1. Unternehmenskennzahlen: Managen, was sich messen lässt.....
- 5.2.2. Anwendungsorientiertes Investitionscontrolling.....
- 5.2.3. Moderne Controlling-Instrumente.....
- 5.2.4. Controlling: Strategische Ausrichtung, Risiken bewerten und managen.....
- 5.2.5. Grundlagen der Prozesskostenrechnung.....
- 5.2.6. Effektives Reporting.....

5.3 Strategische Unternehmensführung

- 5.3.1. Unternehmerisches Denken und Handeln.....
- 5.3.2. Strategische Unternehmensführung: Bewerten, entwickeln, umsetzen.....
- 5.3.3. Vision Mission und Leitbild im Vertrieb.....
- 5.3.4. Unternehmerische Entscheidungsprozesse gestalten.....
- 5.3.5. Gestaltung und Umsetzung von Balanced Scorecards.....

5.4 Marketing und Kundenmanagement

- 5.4.1. Messen als strategisches Vertriebsinstrument planen.....
- 5.4.2. Zielorientierte Marketing-Konzepte: Von der Strategie bis zur Umsetzung.....
- 5.4.3. Die kundenorientierte Organisation.....
- 5.4.4. Operative Steuerung mittels Customer Relationship Management.....
- 5.4.5. Implementierung und Umsetzung eines CRMs.....
- 5.4.6. Einführung in das Marketing.....

5.5 Vertriebsmanagement

- 5.5.1. Vertriebskennzahlen: Was wirklich im Vertrieb zählt.....
- 5.5.2. Management von Bestandskunden.....
- 5.5.3. Management zur Gewinnung von Neukunden.....
- 5.5.4. Optimierung der vertriebslichen Aufbau- und Ablauforganisation.....
- 5.5.5. Strategisches Vertriebscontrolling.....
- 5.5.6. Erfolgreiches Vertriebsmanagement: Mit System zur Performance.....
- 5.5.7. Neue Account Manager gewinnen und auswählen.....
- 5.5.8. Stellenbeschreibungen im Vertrieb gestalten.....
- 5.5.9. Provision oder Festgehalt: Wie mittels Vergütungsstrategie der Vertrieb motiviert wird.....

6.0 Aufgaben und Prozesse im Vertrieb strukturieren

6.1 Grundlagen und Strategien im Vertrieb

- 6.1.1. Vertrieb: Grundlagen und Strategien.....
- 6.1.2. Vertriebsprozesse managen und optimieren.....
- 6.1.3. Automatisierung von Vertriebsprozessen.....
- 6.1.4. Branchen- und Kundensegmentierung.....

- 6.1.5. Customer Relationship Management.....
- 6.1.6. Das Management von Schlüsselkunden aufbauen und optimieren.....
- 6.1.7. Projektvertrieb.....
- 6.1.8. Train the Trainer im Verkauf.....

6.2 Digitalisierung und moderne Technologien

- 6.2.1. Digitalisierung in Vertrieb und Marketing.....
- 6.2.2. Digitale Vertriebsstrategie - systematisch planen und professionell umsetzen.....
- 6.2.3. Vertrieb in der IT-Branche.....

6.3 Marketing und Kundenorientierung

- 6.3.1. Grundlagen des Marketings.....
- 6.3.2. Marketing für Ingenieure.....
- 6.3.3. Leadmanagement: Den Vertriebstrichter kontinuierlich füllen.....
- 6.3.4. Kampagnenmanagement.....
- 6.3.5. Kundenzufriedenheitsmanagement.....
- 6.3.6. Kunden- und Teamorientierung im Vertrieb.....

6.4 Prozess- und Projektmanagement

- 6.4.1. Erfolgreiche Gestaltung von Geschäftsprozessen.....
- 6.4.2. Prozessmanagement.....
- 6.4.3. Prozessplanspiel FERTIGO AG.....
- 6.4.4. Projektmanagement mit KI-Tools.....

6.5 Change und Transformation im Vertrieb

- 6.5.1. Transformation der Vertriebsorganisation.....
- 6.5.2. Optimierung der vertriebslichen Aufbau- und Ablauforganisation.....
- 6.5.3. Gestaltung von Change Management Prozessen.....
- 6.5.4. Wissenstransfer bei Fach- und Führungskräftewechsel.....

7.0 Einkauf und Supply Chain Management

7.1 Grundlagen des Einkaufs

- 7.1.1. Basis-Training für den Einkauf.....
- 7.1.2. Vom Beschaffungsknecht zum strategischen Einkäufer.....
- 7.1.3. Lieferanten professionell managen.....

7.2 Strategisches Einkaufsmanagement

- 7.2.1. Strategisches Einkaufsmanagement - von der Strategieentwicklung bis zur Aktionsplanung.....
- 7.2.2. Teilgruppenstrategie – Lieferantenportfolio managen.....
- 7.2.3. Einkaufscontrolling – so steigern Sie Ihre Einkaufsleistung!.....
- 7.2.4. Dienstleistungscontrolling.....
- 7.2.5. Preisanalyse und Kostenanalyse in der Einkaufspraxis.....

7.2.6. Lieferantenentwicklung und Leistungsoptimierung.....

7.3 Verhandlungen im Einkauf

7.3.1. Preis(reduzierungs)-Gespräche – Forderungen abwehren...

7.3.2. Verhandeln mit Verkäufern - eigene Forderungen durchbringen.....

7.3.3. Verhandlungstraining für Einkäufer:innen – mit Strategie und Taktik zum Einkaufserfolg.....

7.3.4. Online-Verhandlungen professionell führen - neue Formen und Formate des Verhandels im Einkauf.....

7.3.5. Schwierige Einkaufsverhandlungen souverän führen.....

7.4 Operative Einkaufsprozesse

7.4.1. Disposition – Bestände reduzieren, Verfügbarkeit sichern.....

7.4.2. Modernes C-Teile-Management gestalten.....

7.4.3. (Halb-)Jahresgespräche mit Lieferanten.....

8.0 Vertriebsinnendienst

8.1 Grundlagen und Kommunikation im Innendienst

8.1.1. Grundlagen der Kommunikation im Verkaufsinndienst.....

8.1.2. Kunden- und Projektanfragen professionell bearbeiten.....

8.1.3. Reklamationen und Beschwerden erfolgreich meistern.....

8.1.4. Konflikte mit Kunden professionell lösen.....

8.2 Angebote und Verkaufsprozesse

8.2.1. Angebote nachverfolgen und erfolgreich managen.....

8.2.2. Bestandskunden betreuen, entwickeln und ausbauen.....

8.2.3. Aktiv am Telefon verkaufen.....

8.2.4. Vom Innendienst zum Inside Sales.....

8.2.5. Verhandeln im Innendienst.....

9.0 Service und Support

9.1 Grundlagen der Kommunikation und Kundenorientierung

9.1.1. Grundlagen der Kommunikation.....

9.1.2. Kunden- und Serviceorientierung.....

9.1.3. Kundenorientiertes Verhalten am Telefon.....

9.1.4. Der Servicetechniker beim Kunden.....

9.2 Telefonkommunikation und Verkauf

9.2.1. Schwierige Gespräche am Telefon meistern.....

9.2.2. Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen am Telefon.....

9.2.3. Cross Selling und Zusatzverkäufe in Service und Support.....

10. Trainingsreihen

10.1 Best of Sales – Die Grundlagen-Ausbildung für erfolgreiche B2B-Verkäufer.

Modul 1: Selbst- und Kundenmanagement.....

Modul 2: Personality und Positionierung.....

Modul 3: Kunden (emotional) verstehen.....

Modul 4: Präsentieren und Argumentieren.....

Modul 5: Verhandeln & Abschließen.....

10.2 Verhandlungsstärke. Auf- und Ausbau der individuellen Verhandlungskompetenz.

Modul 1: Grundlagen.....

Modul 2: Aufbau.....

Modul 3: Pricing.....

Modul 4: Spezial.....

10.3 Management. – Die Grundlagen für effektive und erfolgreiche Führung

Modul 1: Grundlagen.....

Modul 2: Menschen verstehen.....

Modul 3: Performance Management.....

Modul 4: Gesprächsführung.....

Modul 5: Konflikte managen.....

10.4 Einkauf– Die Grundlagen für effektives und professionelles Procurement.

Modul 1: Grundlagen.....

Modul 2: Strategisch Einkaufen.....

Modul 3: Gesprächsführung.....

Modul 4: Herausforderungen meistern.....

1.0 Personal und Communication Skills

1.1 Persönlichkeitsentwicklung

- 1.1.1 Arbeitsorganisation und Zeitmanagement.....
- 1.1.2. Persönlichkeit entwickeln mit dem PERSOLOG-Profil.....
- 1.1.3. Softskill Empathie.....
- 1.1.4 Beziehungsmanagement: Menschen für sich gewinnen.....

1.2 Kommunikation und Argumentation

- 1.2.1. Grundlagen der Kommunikation.....
- 1.2.2. Kommunikation für Ingenieure und Techniker.....
- 1.2.3. Argumentieren und Überzeugen.....
- 1.2.4. Rhetorik und freies Sprechen
- 1.2.5 In kritischen Situationen souverän kommunizieren.....
- 1.2.6. Umgang mit unfairer Argumentation.....
- 1.2.7. Schlagfertigkeit: Sich zu wehren wissen.....
- 1.2.8. Beeinflussen, manipulieren und überzeugen.....
- 1.2.9. Konflikte managen und Konfliktgespräche führen.....

1.3 Präsentation und Moderation

- 1.3.1. Begeisternd präsentieren.....
- 1.3.2. Elevator Pitch: Bring es auf den Punkt.....
- 1.3.3. Moderieren von Workshops und Meetings in komplexen Projekten.....
- 1.3.4. WhiteBoarding am und mit dem Flipchart präsentieren.....
- 1.3.5. Ideen auf den Punkt gebracht: Darstellung komplexer Sachverhalte.....

1.4 Projektmanagement und Organisation

- 1.4.1. Grundlagen des Projektmanagements.....
- 1.4.2. Kommunikation in Projekten.....
- 1.4.3. Interne Kunden- und Mitarbeiterorientierung.....

1.5 Führung von Meetings und Verhandlungen

- 1.5.1. Erfolgreiche Meeting-Gestaltung.....
- 1.5.2. Online-Meetings planen und erfolgreich durchführen.....
- 1.5.3. Grundlagen der Verhandlungsführung.....
- 1.5.4. Online-Verhandlungen professionell führen.....
- 1.5.5. Schwierige Verhandlungen meistern.....

1.6 Betriebswirtschaftliche Kompetenzen

- 1.6.1. Betriebswirtschaftliche Methodenkompetenz.....
- 1.6.2. Kaufmännische Grundrechnungen.....
- 1.6.3. Bilanzen analysieren und verstehen.....
- 1.6.4. BWL-Praxiswissen für den Vertrieb.....
- 1.6.5. Kaufmännisch argumentieren und finanzielle Kennzahlen nutzen.....
- 1.6.6. Grundlagen des Financial Managements für den Vertrieb.....
- 1.6.7. Marketing für Techniker und Ingenieure.....

1.7 Technologie und Effizienztools

- 1.7.1. Excel-Skills verbessern.....
- 1.7.2. Chat GPT, Co-Pilot und KI.....

1.8 Stressmanagement und Resilienz

- 1.8.1. Resilienzmanagement.....
- 1.8.2. Umgang mit hoher Arbeitsbelastung.....
- 1.8.3. Prävention Burn-Out.....

1.1.1.

Arbeitsorganisation und Zeitmanagement

Zielsetzung

Eine effiziente Arbeitsweise erfordert mehr als nur gutes Management – sie beginnt mit einer klaren, durchdachten Planung und der Fähigkeit, fokussiert und diszipliniert zu arbeiten. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Ressourcen gezielt auf die wirklich wichtigen Aufgaben lenken. Sie werden für Ihre eigene Arbeitsweise sensibilisiert und erkennen, wie Zeitdiebe und -löcher immer wieder unsere Produktivität bremsen. Gemeinsam arbeiten wir daran, Ihre Arbeitsorganisation und Ihr Zeitmanagement so zu optimieren, dass Sie Ihre Ziele schneller, effizienter und mit weniger Stress erreichen können. Lernen Sie, wie Sie Ihre Arbeitszeit optimal nutzen, Prioritäten richtig setzen und Ihre Produktivität spürbar steigern.

Zielgruppe

Führungskräfte, Teamleiter, Angestellte aller Ebenen und Selbstständige, die ihre Arbeitsweise effizienter gestalten und mehr erreichen möchten, ohne dabei ihr persönliches Wohlbefinden zu vernachlässigen.

Verweise auf Trainingsreihen

10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Wuppertal
Dienstag, 09.09.2025;
Mittwoch, 10.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Zeitmanagements: Verständnis der Prinzipien hinter effektivem Zeitmanagement
- / Analyse des aktuellen Zeitmanagements: Identifikation von Zeitfressern und ineffizienten Arbeitsweisen
- / Planungstechniken: Methoden zur effektiven Tages- und Wochenplanung
- / Priorisierung von Aufgaben: Anwendung von Techniken wie Eisenhower-Box und Pareto-Prinzip zur Aufgabenpriorisierung
- / Strategien gegen Prokrastination: Techniken und Methoden zur Überwindung von Aufschiebeverhalten
- / Umgang mit Unterbrechungen und Ablenkungen: Strategien zur Minimierung von Störungen im Arbeitsalltag
- / Einsatz von Tools und Technologien: Vorstellung und Anwendung von digitalen Werkzeugen zur Zeit- und Aufgabenverwaltung
- / Work-Life-Balance: Integration von Zeitmanagement-Strategien zur Verbesserung der Lebensqualität

Trainer

/ Wolfgang Precht

” Top Trainer, sehr praxisnahe Beispiele.

1.1.2.

Persönlichkeit entwickeln mit dem PERSOLOG-Profil

Zielsetzung

Gerade in der Kommunikation möchten viele Menschen sich und andere besser verstehen. Mit dem PERSOLOG®-Verhaltensmodell (ehemals DISG), einer der bekanntesten Verhaltenstypologien, wird es Ihnen in schwierigen Situationen leichter fallen, sich schnell und individuell auf Kollegen, Mitarbeitende und Kunden einzustellen. Sie können das Verhalten anderer präziser einschätzen und erkennen, welches Verhaltensmuster bei Ihrem Gesprächspartner überwiegt. So gewinnen Sie schneller das Vertrauen der anderen Personen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Führungskräfte und alle, die ihre Kommunikation und ihr Verständnis im Umgang mit verschiedenen Persönlichkeitstypen verbessern möchten. Es ist ideal für Einsteiger und erfahrene Fachkräfte, die ihre Fähigkeiten in der zwischenmenschlichen Kommunikation weiter ausbauen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Essen Freitag, 08.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Analyse Ihres eigenen Verhaltensprofils
- / Ihr inneres Begründungssystem erkennen
- / Die eigenen Bedürfnisse und Motive besser verstehen
- / Typische Verhaltensmuster identifizieren und Stressniveau reduzieren
- / Inneres Wachstum fördern: sich selbst coachen
- / Verschiedene Personentypologien kennenlernen
- / Die Motive unterschiedlicher Typen verstehen
- / Das PERSOLOG®-Profil Ihres Kunden erstellen
- / Eine maßgeschneiderte Verkaufsstrategie entwickeln
- / Typgerechtes Agieren in den unterschiedlichen Phasen eines Verkaufsgesprächs
- / Das Gesprächskonzept auf den Personentyp abstimmen
- / Sprache und Sprachmuster an die verschiedenen Personentypen anpassen
- / Mit Konflikten in Gesprächssituationen souverän umgehen

Trainer

/ Thomas Körzel

” Ich konnte einiges Neues über mich erfahren und viel für meinen Arbeitsalltag mitnehmen. Der Trainer ist ein echter Experte im Bereich Persönlichkeitspsychologie.

1.1.3.

Softskill Empathie

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten auf ein neues Level heben und Ihre Vertriebsstrategien nachhaltig verbessern? In diesem Seminar lernen Sie, wie Empathie als Schlüsselkompetenz im Vertrieb und in der Führung eingesetzt wird. Sie entwickeln die Fähigkeit, Kunden- und Mitarbeitendenbedürfnisse besser zu verstehen, echte Beziehungen aufzubauen und Ihre Ergebnisse durch einen empathischen Ansatz zu optimieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeitende im Vertrieb und in der Kundenberatung sowie an alle, die ihre kommunikativen Fähigkeiten im Umgang mit Menschen verbessern möchten. Es ist besonders geeignet für Personen im Vertrieb, die ihre empathischen Fähigkeiten gezielt weiterentwickeln möchten, um erfolgreichere Kundenbeziehungen zu gestalten, sowie für Teams, die ihre Zusammenarbeit optimieren wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Mittwoch, 08.10.2025;
Donnerstag, 09.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung und Vorteile von Empathie im Businessumfeld
- / Grundlagen der empathischen Kommunikation
- / Wahrnehmung und aktives Zuhören als Schlüsseltechniken
- / Emotionale Intelligenz und ihre Rolle im Vertrieb
- / Aufbau von guten Beziehungen und Vertrauen durch Empathie
- / Kundenbedürfnisse besser erkennen und verstehen
- / Umgang mit emotionalen Kunden und schwierigen Gesprächen
- / Anwendung empathischer Techniken in Verkaufsgesprächen und Verhandlungen

Trainer

/ Jana Stolle

” Sehr professionelles, empathisches und ungemein effektives Training mit vielen praktischen Anregungen und Mind Changes.

1.1.4

Beziehungsmanagement: Menschen für sich gewinnen

Zielsetzung

Wie können neurowissenschaftliche Erkenntnisse dabei helfen, berufliche Beziehungen effektiver zu gestalten? In diesem Seminar erfahren die Teilnehmenden, wie sie neurobiologische Mechanismen wie Vertrauen, Empathie und emotionale Intelligenz gezielt einsetzen, um Menschen für gemeinsame Ziele zu gewinnen und langfristige, erfolgreiche Partnerschaften aufzubauen. Sie lernen praxisorientierte Werkzeuge, die ihre Kommunikation verbessern und nachhaltige Bindungen im beruflichen Umfeld schaffen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungspersonen, die einen authentischen Führungsstil aufbauen möchten, sowie an Personal- und Teamverantwortliche, die ein harmonisches und produktives Arbeitsklima fördern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Mittwoch, 01.10.2025;
Donnerstag, 02.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Neurowissenschaften im Kontext zwischenmenschlicher Beziehungen
- / Rolle der verschiedenen Botenstoffe in sozialen Interaktionen
- / Funktion der unterschiedlichen Gehirnregionen bei zwischenmenschlicher Kommunikation
- / Strategischer Aufbau von Vertrauen und Bindung unter Berücksichtigung von Empathie und emotionaler Intelligenz
- / Kommunikations- und Gesprächsstrategien: Prinzipien der Überzeugungskraft und Feedbackkultur
- / Bedeutung von aktiver Präsenz im Gespräch
- / Ansprache und Kontaktaufnahme mit potenziellen Geschäftspartnern
- / Überwindung von Widerständen und Konflikten mithilfe neurowissenschaftlicher Strategien
- / Umgang mit schwierigen Gesprächen
- / Praktische Kommunikationsübungen, abgestimmt auf die Teilnehmenden

Trainer

/ Matthias Reithmann

” Die fachliche Kompetenz wurde sehr professionell vermittelt und durch praxisnahe Beispiele sowie fundiertes Wissen eindrucksvoll unterstrichen.

1.2.1.

Grundlagen der Kommunikation

Zielsetzung

Klar, präzise, überzeugend – Kommunikationskompetenz gezielt stärken! Missverständnisse, unklare Botschaften und Kommunikationsbarrieren können den beruflichen Alltag erheblich erschweren. Erfolgreiche Kommunikation erfordert mehr als nur die richtigen Worte – sie basiert auf Verständnis, Struktur und der Fähigkeit, sich an unterschiedliche Gesprächspartner anzupassen. In diesem Seminar lernen Sie, Ihre Kommunikation bewusst zu steuern, präzise zu formulieren und durch gezielte Techniken Ihre Wirkung zu verbessern. Sie erhalten fundierte Einblicke in bewährte Kommunikationsmodelle und erfahren, wie verbale und nonverbale Signale Ihre Botschaften beeinflussen. Durch aktives Zuhören und den bewussten Umgang mit Feedback optimieren Sie Ihren Dialog mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten. Sie lernen, Kommunikationsbarrieren zu erkennen und zu überwinden, Konfliktsituationen souverän zu meistern und Ihren Kommunikationsstil gezielt an verschiedene Personengruppen anzupassen. Gruppenübungen und praxisnahe Rollenspiele sorgen für einen direkten Praxistransfer und nachhaltige Lernerfolge.

Zielgruppe

Für alle, die professionell und wirkungsvoll kommunizieren wollen. Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, Projektmanager und alle, die in ihrem beruflichen Alltag auf klare und präzise Kommunikation angewiesen sind. Ob Meetings, Kundengespräche oder Teamkommunikation – wer sich verständlich ausdrückt, wird besser verstanden, überzeugt schneller und sorgt für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 29.07.2025;
Mittwoch, 30.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation: Kommunikationsmodelle und ihre Anwendung
- / Die Macht der Körpersprache: Verbal und nonverbal souverän auftreten
- / Aktives Zuhören und Empathie: Gesprächspartner besser verstehen und gezielt reagieren
- / Kommunikationsbarrieren erkennen und auflösen: Klarheit und Verständlichkeit steigern
- / Die Kunst des Feedbacks: Konstruktive Rückmeldungen geben und annehmen
- / Konfliktgespräche meistern: Kommunikationsstrategien für schwierige Situationen
- / Anpassung des Kommunikationsstils: Wirkungsvoll mit unterschiedlichen Persönlichkeiten interagieren
- / Praxisnahe Gruppenübungen und Rollenspiele für nachhaltigen Lernerfolg

Trainer

/ Matthias Essing

” Hoher Praxisbezug.

1.2.2.

Kommunikation für Ingenieure und Techniker

Zielsetzung

Neben fachlicher Kompetenz ist Ihre kommunikative Fähigkeit im Berufsalltag als Ingenieur oder Techniker entscheidend. Sie müssen in der Lage sein, Wissen und komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend zu vermitteln, um die gewünschte Wirkung zu erzielen. Gute Kommunikation fördert nicht nur die Zusammenarbeit in Projekten, sondern auch den Austausch mit Kunden. Die Praxis zeigt, dass das Einüben grundlegender Kommunikationsprinzipien signifikante Verbesserungen und eine effizientere Zusammenarbeit bewirken kann.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Ingenieure und Techniker, die ihre kommunikativen Fähigkeiten gezielt verbessern möchten. Es ist besonders geeignet für Fach- und Führungskräfte in technischen Berufen, die ihre kommunikativen Kompetenzen im beruflichen Umfeld stärken wollen, um die Interaktion mit Kollegen, Vorgesetzten und Kunden effektiver zu gestalten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Donnerstag, 04.09.2025;
Freitag, 05.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Analyse von typischen Kommunikationssituationen im Arbeitsalltag: Was läuft hier schief? Und Warum?
- / Grundlagen zu Kommunikationsmodellen: Sender-Empfänger-Modell, Vier-Seiten-Modell von Schulz von Thun
- / Selbstreflexion zu den Kernbotschaften der Kommunikation: Ableitung von individuellen Handlungsfeldern
- / Ablauf von Gesprächen und ihre Vorbereitung
- / Perspektivwechsel einnehmen und Gesprächspartner verstehen
- / Aktives Zuhören: Verstehen und Verständnis vermitteln
- / Gute Fragen stellen
- / In klarer Form Stellung beziehen
- / Körpersprache und eigene Wirkung
- / Fallstricke und Dos und Don'ts der Kommunikation

Trainer

/ Petra Speckmann

” Es war sehr hilfreich, Modelle kennenzulernen und anschließend sofort zu üben.

1.2.3.

Argumentieren und Überzeugen

Zielsetzung

Ob in Präsentationen, Kundengesprächen oder internen Meetings – wer überzeugen will, braucht eine klare Argumentation und eine souveräne Kommunikation. In diesem Seminar lernen Sie, Ihre Ideen strukturiert und wirkungsvoll zu präsentieren, Einwände geschickt zu entkräften und Ihr Gegenüber mit starken Argumenten zu gewinnen. Sie erfahren, wie Sie mit klaren Botschaften und einer präzisen Wortwahl Vertrauen aufbauen und Menschen für Ihre Konzepte begeistern. Praxisnahe Techniken helfen Ihnen, Ihre Überzeugungskraft zu steigern, sicher aufzutreten und auch in kritischen Situationen souverän zu bleiben. Für alle, die ihre Argumentationsstärke gezielt verbessern und in jeder Gesprächssituation professionell überzeugen wollen. Machen Sie den Unterschied – mit klarer Kommunikation und starker Präsenz.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die in ihrem beruflichen Alltag überzeugen müssen – insbesondere an Fach- und Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, Berater, Projektmanager und alle, die regelmäßig präsentieren, argumentieren oder Kunden und Kollegen für ihre Ideen gewinnen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 01.07.2025;
Mittwoch, 02.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Selbstbewusstes Auftreten und eine klare Gesprächsführung
- / Wie Sie Gesprächspartner überzeugend gewinnen
- / Effektive Vorbereitung und strukturierter Aufbau der Argumentation
- / Gezielte Vermittlung der Kernbotschaften und wichtigsten Argumente
- / Auswahl und Anordnung der überzeugendsten Argumente
- / Verstärkung von Argumenten für maximale Wirkung
- / Positive, lösungsorientierte Kommunikation
- / Anwendung induktiver und deduktiver Argumentationstechniken
- / Balance zwischen emotionaler und sachlicher Argumentation
- / Vermeidung typischer Formulierungsfallen
- / Praktische Tipps, Tricks und häufige Fallstricke
- / Interaktive Übungen

Trainer

/ Matthias Essing

” Praxisbezogene Beispiele haben geholfen, die Inhalte besser zu verstehen.

1.2.4.

Rhetorik und freies Sprechen

Zielsetzung

Wissenschaftliche Studien zeigen, dass eine starke Kommunikationsfähigkeit maßgeblich zum Erfolg im Vertrieb beiträgt. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten gezielt verbessern, Ihre Argumentation optimieren und selbstbewusst und überzeugend auftreten können. Mit praxisnahen Techniken steigern Sie Ihr Durchsetzungsvermögen und erzielen bessere Ergebnisse in Verkaufsgesprächen und Präsentationen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Junior Key Account Manager und alle, die ihre kommunikativen Fähigkeiten ausbauen und überzeugender im Umgang mit Kundschaft sowie in Präsentationen auftreten möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die am Anfang ihrer Vertriebs- oder Führungsaufgaben stehen und ihre rhetorischen Fähigkeiten auf das nächste Level heben möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Donnerstag 11.09.2025,
Freitag 12.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Rhetorik und Kommunikationspsychologie: Die Basis für erfolgreiche Kommunikation verstehen
- / Aufbau und Struktur von Argumenten: Strategien entwickeln, um überzeugende Argumente klar und logisch zu präsentieren
- / Techniken zur Verbesserung der Ausdrucksweise und Stimmmodulation: Die eigene Stimme gezielt einsetzen, um Wirkung und Klarheit zu steigern
- / Einsatz von Körpersprache und nonverbalen Signalen: Nonverbale Kommunikation gezielt einsetzen, um Aussagen zu unterstützen
- / Strategien zur Überwindung von Redeangst und Lampenfieber: Methoden zur Stärkung des Selbstvertrauens in öffentlichen Auftritten
- / Praktische Übungen zum freien Sprechen und zur freien Gesprächsführung: Anwendung der erlernten Techniken in realistischen Szenarien
- / Feedbacktrainings: Konstruktives Feedback geben und erhalten: Feedback als wertvolles Werkzeug zur persönlichen Weiterentwicklung nutzen
- / Anpassung der Kommunikation an unterschiedliche Zielgruppen und Gesprächssituationen: Flexibilität in der Kommunikation, um unterschiedliche Gesprächspartner zu erreichen

Trainer

/ Agnieszka Schmidt

” Viele Rollenspiele – Möglichkeit aus Komfortzone zu gehen.

1.2.5.

In kritischen Situationen souverän kommunizieren

Zielsetzung

Möchten Sie in herausfordernden und kritischen Situationen professionell und effektiv kommunizieren? In diesem Seminar lernen Sie, Ihre Kommunikationsfähigkeiten und -strategien zu stärken, um souverän und angemessen auf emotionale Reaktionen zu reagieren. Sie erfahren, wie Sie alternative Perspektiven erkennen und Konflikte konstruktiv lösen. Ziel ist es, Ihre Kommunikationskompetenz zu verbessern und Ihre Souveränität in schwierigen Gesprächen zu erhöhen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte sowie an alle, die ihre Kommunikationsfähigkeiten in kritischen Situationen verbessern möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die regelmäßig mit Konfliktsituationen, schwierigen Gesprächen oder herausfordernden zwischenmenschlichen Kontakten konfrontiert sind und ihr kommunikatives Geschick optimieren möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Dienstag, 02.12.2025;
Mittwoch, 03.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- / Identifikation und Analyse kritischer Situationen
- / Techniken zur Deeskalation von Konflikten
- / Aktives Zuhören und empathische Kommunikation
- / Umgang mit emotionalen Reaktionen und stressbeladenen Situationen
- / Rhetorische Fähigkeiten und Argumentationstechniken
- / Strategien zur Gesprächsführung in schwierigen Kontexten
- / Übungseinheiten mit Rollenspielen zur Vertiefung der Inhalte

Trainer

/ Heike Elfert

” Das Feedback nach den Übungen war konstruktiv und hilfreich.

1.2.6.

Umgang mit unfairer Argumentation

Zielsetzung

Unfaire Einwände und Stress sind häufig Faktoren, die die eigene Selbstsicherheit bei Meetings und Präsentationen auf eine harte Probe stellen. Oft leiden darunter die eigene Überzeugungskraft und Schlagfertigkeit. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie mit diesen Herausforderungen professionell und selbstbewusst umgehen und den „roten Faden“ beibehalten. Das Seminar ist praxisorientiert, sodass Sie sowohl im beruflichen als auch im privaten Kontext Handlungen schnell und sicher umsetzen können.

Zielgruppe

Menschen, die lernen möchten, mit unfairer Argumentation umzugehen und ihre Selbstsicherheit in stressigen Gesprächssituationen zu bewahren.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Paderborn Dienstag, 09.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Umgang mit unfairer Argumentation erkennen und sicher reagieren
- / Formulierungsfallen: Worauf muss ich besonders achten, wenn ich mich schlagfertig verhalten möchte
- / Methoden zur Einwand- und Vorwandbehandlung
- / Stressbewältigung: Welche Möglichkeiten gibt es, mit Stress in Präsentationen umzugehen
- / Konfliktmanagement: Umgang mit Konflikten im Team und mit Vorgesetzten, um Lösungen zu finden, die für alle akzeptabel sind
- / Die Stufen der Konflikteskalation
- / Selbstmanagement: Techniken zur Selbstreflexion und Selbstkontrolle in stressigen Situationen

Trainer

/ Marion Mikus

” Sympathie schlägt Argument

1.2.7.

Schlagfertigkeit:

Sich zu wehren wissen

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie effektive Strategien, um Ihre Schlagfertigkeit und Gesprächsführung zu verbessern. Sie werden darin geschult, in herausfordernden Kommunikationssituationen schnell zu reagieren, Ihre Standpunkte klar und überzeugend zu vertreten und Selbstbewusstsein in der Interaktion mit anderen zu entwickeln. Ziel ist es, Sie in die Lage zu versetzen, auch in stressigen oder unvorhergesehenen Situationen souverän und schlagfertig zu agieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fachkräfte, die ihre kommunikativen Fähigkeiten auf das nächste Level heben und ihre Schlagfertigkeit gezielt ausbauen möchten. Es ist ideal für Mitarbeitende in Kundenkontaktbereichen, Führungskräfte, Vertriebspersonal und alle, die ihre Ausdruckskraft in Gesprächen und Verhandlungen spürbar stärken und dadurch noch überzeugender auftreten wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Hannover

Dienstag, 08.07.2025;
Mittwoch, 09.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Kommunikation: Verstehen verbaler und non-verbaler Sprache
- / Techniken zur Verbesserung der Schlagfertigkeit: Wie man schnell und präzise reagiert
- / Strategien zur argumentativen Überzeugung: Die eigene Position klar darstellen
- / Umgang mit provokativen Aussagen und unvorhergesehenen Fragen
- / Rollenspiele zur praktischen Anwendung von Schlagfertigkeit in echten Szenarien
- / Methoden zur Steigerung des Selbstbewusstseins und der persönlichen Ausstrahlung
- / Fertigkeiten zur Deeskalation von Konflikten und zur Aufrechterhaltung einer positiven Gesprächsatmosphäre
- / Entwicklung eines individuellen Kommunikationsplans für zukünftige Herausforderungen

Trainer

/ Matthias Ude

” Der Trainer ging auf individuelle Bedürfnisse und Fragen der Teilnehmer ein.

1.2.8.

Beeinflussen, manipulieren und überzeugen

Zielsetzung

Dieses Seminar vermittelt Ihnen ein vertieftes Verständnis für die psychologischen Techniken und Strategien, die im Verkaufsprozess effektiv eingesetzt werden können. Dabei beleuchten wir sowohl ethische als auch unethische Ansätze. Sie lernen, die Prinzipien der Beeinflussung zu erkennen, verantwortungsvoll anzuwenden und manipulative Taktiken zu identifizieren. So können Sie in der Verkaufsumgebung authentisch und erfolgreich agieren – mit einem klaren Fokus auf langfristige Kundenbeziehungen und Integrität.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Verkaufsleitende und alle, die ihre kommunikativen Fähigkeiten im Verkaufsumfeld verbessern möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die sich intensiv mit der Art und Weise auseinandersetzen wollen, wie Einfluss und Überzeugung im Verkauf gezielt eingesetzt werden können.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Mittwoch, 15.10.2025;
Donnerstag, 16.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Psychologie des Verkaufs
- / Unterschied zwischen Beeinflussung, Manipulation und Überzeugung
- / Psychologische Prinzipien der Beeinflussung (z.B. Reziprozität, Knappheit, Autorität)
- / Strategien zur Überzeugungskraft und Einwandbehandlung
- / Ethische Überlegungen im Verkaufsprozess
- / Erkennen und Vermeiden manipulativer Techniken
- / Praktische Übungen zur Anwendung der erlernten Techniken im Verkaufsgespräch
- / Reflexion der eigenen Verkaufstaktiken und ethischen Werte

Trainer

/ Nadine Krachten

” Ich kann Frau Krachten sehr empfehlen, wenn es um den smarten Vertrieb geht. Durch ihre Empathie hebt sie sich sehr positiv von den Tschaka-Tschaka-Vertriebs-Gurus ab. So geht Vertrieb heute mit einem echten Blick auf den Menschen und einer smarten Zielorientierung.

1.2.9.

Konflikte managen und Konfliktgespräche führen

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie effektive Strategien und Techniken für das Management von Konflikten und das Führen von Konfliktgesprächen, um eine positive und produktive Arbeitsumgebung zu fördern. Ziel ist es, Ihre Konfliktlösungskompetenzen zu stärken und Ihre Kommunikation in schwierigen Situationen zu verbessern. Sie erhalten einen umfassenden Einblick in moderne Konfliktmanagement-Techniken und entwickeln die Schlüsselkompetenzen, die Sie benötigen, um Konflikte zu erkennen, einzuordnen und konstruktiv zu lösen. So stärken Sie die Kommunikation innerhalb von Teams und Organisationen. Durch in-teraktive Übungen setzen Sie das Gelernte direkt in die Praxis um und werden befähigt, Konflikte effektiv zu managen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, Teamleitende, HR-Manager, Projektmanager und alle, die in ihrer beruflichen Rolle Konflikte managen und Konfliktgespräche führen müssen.

Verweise auf Trainingsreihen

- 10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten
- 10.3 Management. Grundlagen-Ausbildung zum wirksamen Führungsführerschein

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt
Mittwoch, 15.10.2025;
Donnerstag, 16.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Entwicklungsphasen von Gruppen und Konflikten
- / Typische Rollen in Gruppen
- / Umgang mit formellen Meinungsführern
- / Umgang mit informellen Führern
- / Gruppenprozesse erkennen und beeinflussen
- / Teambesprechungen erfolgreich leiten und moderieren
- / Grundstruktur des Moderationsprozesses
- / Konflikte wirksam ansprechen
- / Themen und Beiträge visualisieren
- / Teilnehmende aktivieren
- / Echte Lösungen erarbeiten
- / Maßnahmen und Aktivitäten sichern

Trainer

/ Isabel Bommer

” Die Übungssituationen waren
gut vorbereitet und praxisnah.

1.3.1.

Begeisternd präsentieren

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie überzeugend, ansprechend und sicher präsentieren. Sie erfahren, wie Sie Ihre Botschaften klar und effektiv kommunizieren, das Publikum fesseln und eine positive, einnehmende Präsenz entwickeln. Das Ziel ist es, Ihr Selbstvertrauen im öffentlichen Sprechen zu stärken und Ihnen die Fähigkeit zu vermitteln, Fachinformationen verständlich und inspirierend zu präsentieren

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte sowie alle, die regelmäßig vor Publikum sprechen und ihre Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten verbessern möchten. Es ist sowohl für Einsteiger als auch für jene geeignet, die ihre Fähigkeiten weiterentwickeln möchten, um ihre Botschaften überzeugend zu vermitteln.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Heidelberg

Dienstag, 02.12.2025;
Mittwoch, 03.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Präsentationstechnik
- / Aufbau von Präsentationen: Struktur und Storytelling
- / Einsatz von visuellen Hilfsmitteln: PowerPoint und andere Tools effektiv nutzen
- / Körpersprache und Stimme: Wirkung und Ausdruck
- / Umgang mit Lampenfieber und Nervosität
- / Methoden zur Interaktion mit dem Publikum
- / Techniken zur Steigerung der Überzeugungskraft
- / Praktische Übungen zur Verbesserung von Präsentationsfähigkeiten

Trainer

/ Peter Mohr

” Ich bin bezüglich des Präsentierens als Kind gekommen und gehe als Erwachsener.

1.3.2.

Elevator Pitch:

Bring es auf den Punkt

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie die Kunst des Elevator Pitches meistern. Sie erfahren, wie Sie Ihre Ideen, Produkte oder Dienstleistungen prägnant und überzeugend präsentieren können, um Interesse zu wecken und potenzielle Kundschaft, Partner oder Investierende zu gewinnen. Ziel ist es, Ihre Fähigkeit zu stärken, innerhalb kürzester Zeit das Wesentliche klar und ansprechend zu kommunizieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, Vertriebsmitarbeitende, Unternehmer sowie alle, die in kurzen Zeiträumen effektiv kommunizieren möchten, um ihre Ideen, Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich zu präsentieren und zu vermarkten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 09.10.2025;
Freitag, 10.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Verständnis des Elevator Pitches: Definition und Zielsetzung
- / Struktur und Aufbau eines überzeugenden Pitches
- / Identifikation der Zielgruppe und deren Bedürfnisse
- / Techniken zur Reduzierung komplexer Informationen auf das Wesentliche
- / Interesse wecken und steuern sowie eigene und fremde Emotionen regulieren
- / Funktion, Struktur und Bedeutung bildsymbolhafter Formulierungen
- / Praktische Übungen: Eigene Pitches formulieren und vorstellen
- / Körpersprache und Stimme: Die Rolle nonverbaler Kommunikation
- / Umgang mit Fragen und Einwänden nach dem Pitch
- / Feedbackrunde: Verbesserung der Pitch-Präsentation

Trainer

- / Wolfgang U. Lauer

” Die lockere Atmosphäre während des Trainings war sehr angenehm.

1.3.3.

Moderieren von Workshops und Meetings in komplexen Projekten

Zielsetzung

Der Projektleiter als Solist, der einsam versucht, Kollegen, Kunden oder Dienstleister zu überzeugen, gehört der Vergangenheit an. Heute ist es viel wichtiger, komplexe Anforderungen des Kunden ins Unternehmen zu kommunizieren und ein (virtuelles) Team zu formen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Kollegen für Ihre Ideen gewinnen, Veränderungsprozesse erfolgreich anstoßen und die Rolle des Moderators kompetent übernehmen.

Am Ende des Trainings sind Sie in der Lage, gruppensdynamische Prozesse zu verstehen, Kollegen zu motivieren und ergebnisorientierte Besprechungen durchzuföhren. Wir vermitteln Ihnen die Grundlagen für die Gestaltung und Moderation von Meetings, damit Sie Ihre Besprechungen effizient und zielgerichtet gestalten können.

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Fähigkeiten als Moderator auszubauen und Ihre Teamführungs kompetenzen auf das nächste Level zu heben!

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Key Account Manager, Projektleitende, Teamleitende und alle, die in ihrer Rolle Workshops und Meetings moderieren müssen. Es ist besonders geeignet für Personen, die ihre Moderationsfähigkeiten verbessern möchten, um in komplexen Projekten effizienter und effektiver zu arbeiten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 25.09.2025;
Freitag, 26.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen: Moderation – mehr als nur ein Meeting, Einsatzfelder und Rahmenbedingungen, Entwicklungsphasen von Gruppen
- / Moderator – Moderieren und Föhren: Rolle und Aufgaben, Reflexionsverhalten und „Metaebene“, Gruppenprozesse erkennen und beeinflussen, Reflexion eigener Einstellungen, Doppelrolle „Föhrenskraft“ und „Moderator“
- / Grundstruktur des Moderationsprozessen bei Workshops, Teambesprechungen, Retrospektiven
- / Methoden und Techniken: Vorbereitung und Phasen einer Moderation, Analyse und Kreativitätstechniken, Problemlösestrategien, Fragetechniken, Entscheidungsfindung
- / Visualisierung und Ergebnissicherung: Funktion der optischen Sprache, Elemente und Instrumente der Visualisierung, Ergebnissicherung
- / Probleme in der Moderation: Störungen, Umgang mit Konflikten, Mitarbeiterrollen und adäquates Verhalten des Moderators, Der Konflikt als Chance

Trainer

/ Petra Walther

” Es war ein großartiger Workshop und ich habe ihn schon bei meinen Teamkollegen weiterempfohlen.

1.3.4.

WhiteBoarding am und mit dem Flipchart präsentieren

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Präsentationsfähigkeiten gezielt ausbauen und Ihre Kommunikation noch wirkungsvoller gestalten? In diesem Seminar entwickeln Sie wirkungsvolle Fähigkeiten in visueller Kommunikation und Präsentationstechnik. Praxisnahe Übungen zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Ideen und Konzepte mit Flipchart und Whiteboard klar, kreativ und überzeugend präsentieren können. Das Seminar stärkt nicht nur Ihr Selbstbewusstsein beim Auftreten vor Gruppen, sondern vermittelt auch Techniken, um die Aufmerksamkeit des Publikums zu fesseln und nachhaltig zu halten.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Präsentationsfähigkeiten mit einem klaren visuellen Fokus ausbauen und ihre Kommunikation wirkungsvoller gestalten möchten. Ob in Schulungen, Workshops oder Meetings – Teilnehmende lernen, ihre Botschaften durch den gezielten Einsatz von Flipchart und Whiteboard klar, ansprechend und überzeugend zu vermitteln

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Freiburg im Breisgau Mittwoch, 24.9.2025;
Donnerstag, 25.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der visuellen Kommunikation: Lernen Sie, wie Sie mit einfachen visuellen Elementen Ihre Botschaften effektiv vermitteln.
- / Unterschiede und Einsatzmöglichkeiten von Flipchart und Whiteboard: Erfahren Sie, wann welches Medium am besten geeignet ist und wie Sie beide optimal kombinieren
- / Strukturierung und Planung von Präsentationen: Entdecken Sie, wie Sie Präsentationen klar und erfolgreich aufbauen
- / Gestaltung von Präsentationen mit Flipchart-Techniken: Nutzen Sie Flipcharts kreativ mit Schrift, Symbolen und Farben
- / Praktische Übungseinheiten: Trainieren Sie Ihr freies Präsentieren in realistischen Szenarien
- / Interaktion mit dem Publikum: Lernen Sie, wie Sie die Aufmerksamkeit der Teilnehmenden halten und aktiv einbinden
- / Umgang mit technischen Hilfsmitteln: Erfahren Sie, wie Sie Stifte, Raumsetting und digitale Tools professionell einsetzen
- / Feedback- und Reflexionseinheiten: Profitieren Sie von Feedback, um Ihre Präsentationsfähigkeiten weiter zu verbessern

Trainer

/ Christl Lang

” Die Kombination aus Theorie und praktischen Beispielen war genau richtig dosiert.

1.3.5.

Ideen auf den Punkt gebracht: Darstellung komplexer Sachverhalte

Zielsetzung

Möchten Sie komplexe Sachverhalte klar, verständlich und überzeugend kommunizieren? In diesem Seminar lernen Sie, Ihre Gedanken strukturiert und präzise zu formulieren, um Ihre Botschaften effizient zu vermitteln und das Interesse Ihrer Zuhörer zu wecken. Durch den Einsatz geeigneter Methoden und Techniken entwickeln Sie die Fähigkeit, selbst anspruchsvolle Inhalte einfach darzustellen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikationsfähigkeiten in der Darstellung komplexer Informationen verbessern möchten, sowie an alle, die regelmäßig komplexe Themen präsentieren oder vortragen müssen. Es ist besonders geeignet für Personen aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, Projektmanagement und Unternehmensführung.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Donnerstag, 07.08. 2025;
Freitag, 08.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der effektiven Kommunikation
- / Interaktive Übungen zum präzisen Kommunizieren
- / Fallbearbeitung und Präsentationsübungen
- / Zielgruppengerechte Aufbereitung von Informationen
- / Anwendung von Visualisierungstechniken zur Unterstützung der Darstellung
- / Die Bedeutung des aktiven Zuhörens in der Kommunikation
- / Umgang mit Fragen und Einwänden der Zuhörenden
- / Praktische Übungen zur Präsentation komplexer Sachverhalte
- / Feedback-Methoden zur Verbesserung der eigenen Kommunikationsfähigkeiten

Trainer

/ Lisa Weber-Scheitle

” Die Workshops von Frau Weber-Scheitle waren für mich sehr hilfreich. Ich konnte meine Kommunikationsfähigkeit verbessern, meine Selbstsicherheit stärken und neue Impulse für meine Karriere gewinnen. Ich kann diese Workshops nur empfehlen.

1.4.1.

Grundlagen des Projektmanagements

Zielsetzung

Projekte in Unternehmen sind oft komplex und zeitlich befristet. Um diese erfolgreich umzusetzen, sind fundierte Kenntnisse im Projektmanagement unerlässlich. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Projekte im Unternehmen effektiv organisieren und abwickeln. Sie erfahren, wie Sie Projekte optimal planen, steuern und kontrollieren – praxisnah und handlungsorientiert.

Sie werden befähigt, Projekte in Ihrem Unternehmen selbstständig und aktiv zu steuern. Mit konkreten Instrumenten und praktischen Werkzeugen ausgerüstet, sind Sie bestens vorbereitet, Projekte erfolgreich umzusetzen. Zahlreiche Fallstudien bieten Ihnen die Möglichkeit, das Gelernte direkt anzuwenden und Ihre Fähigkeiten in der Praxis zu stärken.

Nutzen Sie die Chance, Ihre Projektmanagement-Kompetenzen auf das nächste Level zu heben.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Projektmanager, Führungskräfte und Mitarbeitende, die in Projekten tätig sind oder künftig tätig werden. Es eignet sich besonders für alle, die ihre Fähigkeiten in der Planung, Steuerung und Kontrolle von Projekten gezielt ausbauen möchten

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Mittwoch, 05.11.2025;
Donnerstag, 06.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Projektmanagements: Begriffliche Grundlagen und Abgrenzung
- / Merkmale und Besonderheiten von Projekten
- / Einbindung in das unternehmensbezogene Gesamtsystem
- / Projektinitialisierung
- / Anlässe zur Projektbildung in Unternehmen
- / Bestimmung der Projektziele
- / Projektorganisation
- / Formen der Aufbau-/Ablauforganisation in Projekten
- / Informationsflüsse, Koordination und Schnittstellengestaltung
- / Konfliktbehandlung in Teamstrukturen
- / Projektplanung / -steuerung und -controlling: Projektstrukturplan
- / Termin-, Kapazitäts-, Budgetplanung
- / Stage-Gate-/Meilenstein-Analysen
- / Einsatz von Steuerungsinstrumenten: Agilität vs. Wasserfall
- / Dokumentation von Ergebnissen
- / Einrichtung von systematischen Berichtsstrukturen
- / Controlling im Spannungsfeld von Zeit, Kosten und Qualität
- / Systematische Erfolgskontrolle und managementorientiertes Projektreporting
- / Umgang mit Konflikten und kritischen Situationen
- / Sicherstellung des Projekterfolges
- / Kritische Erfolgsfaktoren

Trainer

- / Wolfgang Precht

” Der Trainer zeigte eine hohe fachliche Kompetenz und ging flexibel auf die Teilnehmenden ein.

1.4.2.

Kommunikation in Projekten

Zielsetzung

Wie können Sie die Kommunikation in Ihrem Projektteam so gestalten, dass alle Beteiligten effizient zusammenarbeiten und Missverständnisse vermieden werden? Dieses Seminar gibt Ihnen die nötigen Werkzeuge an die Hand, um Informationen klar auszutauschen, eine offene Kommunikationskultur zu fördern und auf die verschiedenen Bedürfnisse der Projektbeteiligten einzugehen. Sie lernen, wie Sie verschiedene Kommunikationsstile erfolgreich einsetzen und so zum Erfolg Ihres Teams beitragen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Projektmanager, Teammitglieder sowie alle, die in projektbasierten Tätigkeiten arbeiten und ihre Kommunikationsfähigkeiten verbessern möchten, um eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Team zu gewährleisten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Donnerstag, 13.11.2025;
Freitag, 14.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Kommunikationstheorie und ihre Anwendung in Projekten
- / Die Rolle der Kommunikation in verschiedenen Projektphasen
- / Aktives Zuhören und gezielte Fragetechniken
- / Stakeholder-Analyse: Identifikation und Priorisierung kritischer Kommunikationsbedarfe
- / Erstellung und Umsetzung effektiver Kommunikationspläne
- / Konstruktive Feedbackkultur und Konfliktmanagement in der Teamkommunikation
- / Besonderheiten virtueller und asynchroner Kommunikation in Remote-Work-Umfeldern

Trainer

/ Isabel Bommer

” Insgesamt gesehen fand ich das Seminar bereichernd.

1.4.3.

Interne Kunden- und Mitarbeiterorientierung

Zielsetzung

Interne Kunden- und Mitarbeiterorientierung, also den Servicegedanken auch im Unternehmen zu leben, stellt eine wesentliche Basis für eine gute und professionelle Zusammenarbeit, zielgerichtete Kommunikation sowie effiziente und effektive Prozesse dar. Grundlage dafür ist es, intern Erwartungen abzuklären und darüber sich regelmäßig zu verständigen. Das Seminar befähigt die Teilnehmer, durch ihre eigene Kunden- und Mitarbeiterorientierung systematisch zu erhöhen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, Führungskräfte und Teamleiter, die ihre interne Kunden- und Mitarbeiterorientierung verbessern möchten. Es ist besonders geeignet für diejenigen, die ihre Zusammenarbeit und Kommunikation im Unternehmen optimieren wollen, um effizientere und effektivere Prozesse zu gewährleisten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Allgäu Donnerstag, 12.06.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Wer sind meine internen Kunden, meine Mitarbeiter und Kollegen, und was macht die Beziehung zu ihnen aus
- / Erwartungsmanagement: Was möchten und erwarten meine internen Kunden, Mitarbeiter und Kollegen von mir?
- / Was ist Kunden- und Mitarbeiterorientierung und was macht interne Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit aus?
- / Bedürfnis- und Lösungsorientierung als Grundlagen internen kunden- und mitarbeiterorientierten Verhaltens
- / Optimierung der Zusammenarbeit, Kommunikation und der Prozesse
- / Kommunikative Umsetzung dieser Anforderungen in Form von Gesprächssimulationen
- / Interkulturelle Aspekte: Wie gehe ich mit verschiedenen Kulturen um?
- / Interpersonelle Aspekte: Wie gehe ich mit verschiedenen Charakteren um?
- / Eigene Schwächen und Widerstände erkennen
- / Umgang mit schwierigen Situationen
- / Fallstricke
- / Tipps und Tricks

Trainer

- / Christian Häring

” Die erfrischende Art des Trainers hat das Training lebendig gemacht.

1.5.1.

Erfolgreiche Meeting-Gestaltung

Zielsetzung

Haben Sie auch das Gefühl, dass Meetings oft zu lang oder wenig produktiv sind? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Meetings effizient und zielgerichtet gestalten können. Sie erhalten praxisorientierte Ansätze und Werkzeuge, um durch klare Zieldefinition, professionelle Moderation und optimale Zeitnutzung die Produktivität Ihrer Meetings zu steigern und Ihre Teammitglieder zu motivieren. Am Ende führen Sie Meetings, die echten Mehrwert schaffen und zur Zielerreichung beitragen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die regelmäßig Meetings leiten oder moderieren, sowie an Projektmanager und Teamleiter, die die Effektivität von Team-Meetings steigern möchten. Es richtet sich auch an Mitarbeitende, die ihre Fähigkeiten im Bereich Meeting-Management ausbauen möchten, sowie an alle, die im beruflichen Kontext ihre Kommunikation und Ergebnisorientierung in Besprechungen verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Donnerstag, 26.06.2025;
Freitag, 27.06.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen erfolgreicher Meetings: Definition von Zielen und Erfolgskriterien, typische Fehler und wie man sie vermeidet,
- / Planung und Vorbereitung: Agenda erstellen und kommunizieren, Auswahl der Teilnehmenden und Rollenverteilung,
- / Effektive Moderationstechniken: Steuerung von Diskussionen, Umgang mit schwierigen Situationen und Konflikten,
- / Sicherstellung von Ergebnissen,
- / Digitale Meetings meistern: Einsatz digitaler Tools, Herausforderungen und Best Practices,
- / Nachbereitung und Evaluation: Ergebnisse dokumentieren und Aufgaben ableiten, Feedback einholen und kontinuierliche Verbesserung.

Trainer

/ Carina Felten

” Die Seminarziele und Seminarstruktur waren zu erkennen.

1.5.2.

Online-Meetings planen und erfolgreich durchführen

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie Online-Meetings effektiv planen und durchführen? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Moderations-, Kommunikations- und Technikfähigkeiten verbessern können, um virtuelle Zusammenkünfte produktiv zu gestalten. Ziel ist es, dass Sie das Selbstvertrauen entwickeln, digitale Meetings effizient zu leiten und die Interaktion im Team zu fördern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus allen Bereichen, die regelmäßig Online-Meetings organisieren und durchführen, einschließlich Teamleitungen, Projektmanagement und Führungskräften, die ihre virtuellen Kommunikationsfähigkeiten weiterentwickeln möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag online

Montag, 28.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Planung und Strukturierung von Online-Meetings
- / Technische Voraussetzungen und Auswahl geeigneter Tools
- / Best Practices für die Moderation von virtuellen Meetings
- / Strategien zur Förderung der Teilnehmerinteraktion und -motivation
- / Umgang mit typischen Herausforderungen und Störungen im Online-Format
- / Tipps zur Nachbereitung und Dokumentation von Meetings
- / Zeitmanagement und Agenda-Setting für Online-Meetings
- / Übungen zur praktischen Anwendung

Trainer

/ Manuela Grande-Lübker

” Der Kontakt mit uns Teilnehmenden war offen, persönlich, souverän – eben teilnehmerorientiert.

1.5.3.

Grundlagen der Verhandlungsführung

Zielsetzung

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen das nötige Wissen und die Fähigkeiten, um in Verhandlungssituationen sicher und erfolgreich zu agieren. Sie lernen Techniken und Strategien, die Ihnen helfen, Ihre Verhandlungsziele effektiv zu erreichen und dabei sowohl Ihre eigenen Interessen als auch die der Gegenseite zu wahren. Wir bieten Ihnen eine umfassende Plattform, um Ihre Verhandlungstechniken zu schärfen und zu verstehen, wie Sie Verhandlungen strategisch vorbereiten, selbstbewusst durchführen und erfolgreich abschließen können. Durch interaktive Übungen und realistische Szenarien setzen Sie die Theorie direkt in die Praxis um

Zielgruppe

Führungskräfte, Vertriebsmitarbeitende, Einkäufer, Projektmanager und alle, die regelmäßig Verhandlungen führen und ihre Verhandlungskompetenzen verbessern möchten

Verweise auf Trainingsreihen

- 10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung um erfolgreichen Verkäufen in BtoB-Märkten
- 10.2 Verhandlungsstärke. Auf- und Ausbau der individuellen Verhandlungskompetenz

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München Montag, 21.07.2025;
Dienstag, 22.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Verhandeln ist gut fürs Gefühl
- / Regeln und Grundsätze der Verhandlung
- / 5 Verhandlungs-Strategien
- / Getting to Yes – das Harvard-Verhandlungs-Modell
- / Verhandlungen vorbereiten: Ziele, BATNA, NEAs, Interessen
- / Eigenen Verhandlungsstil kennenlernen und Maßnahmen ableiten
- / DISG – Umgang mit Herausforderungen in der Kommunikation und Konflikten
- / Forderungen/Bedingungen formulieren – was ich haben muss
- / Angebote/Zugeständnisse – was ich zu geben bereit bin
- / Zugeständnisse/Vorschläge richtig dosieren und formulieren
- / Verhandeln mit konditionalen Vorschlägen – Wenn ... Dann ...
- / 4 Phasen einer Verhandlung
- / Diskussion führen – Aktiv zuhören, Paraphrasieren, Signale senden
- / Schwierige Verhandlungssituationen gekonnt meistern
- / Umgang mit persönlichen Angriffen, stärkeren oder machtvollen Verhandlungspartnern

Trainer

/ Manuela Grande-Lübker

” Die offene und kompetente Art der Trainerin, das Agieren auf Augenhöhe, die eingehende Beantwortung von Fragen und die Fähigkeit, zum Nachdenken zu inspirieren, werden besonders geschätzt.

1.5.4.

Online-Verhandlungen professionell führen

Zielsetzung

Erfolgreich verhandeln im digitalen Raum – überzeugen, Vertrauen aufbauen, Ergebnisse sichern! Online-Verhandlungen erfordern spezielle Strategien, um Ziele zu erreichen und Ihr Gegenüber auch ohne persönliche Präsenz zu überzeugen. In diesem Seminar lernen Sie, digitale Kommunikationskanäle gezielt zu nutzen, Vertrauen auf Distanz aufzubauen und Ihre Verhandlungstaktiken optimal an die virtuelle Umgebung anzupassen. Erfahren Sie, wie Sie Klarheit in Ihre Argumentation bringen, Missverständnisse vermeiden und souverän auf Herausforderungen in Online-Verhandlungen reagieren. Mit praxisnahen Techniken stärken Sie Ihre digitale Verhandlungskompetenz und sichern sich die besten Ergebnisse – effizient, überzeugend und zielorientiert.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, Einkäufer, Projektmanager und Berater, die regelmäßig online verhandeln – mit Kunden, Partnern oder internen Teams. Ob Preisverhandlung, Vertragsgespräch oder strategische Abstimmung: Wer auch im digitalen Raum souverän auftritt und überzeugend argumentiert, erzielt die besseren Ergebnisse.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 22.07.2025;
Mittwoch, 23.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Verhandlungsführung in digitalen Formaten
- / Unterschiede zwischen Präsenz- und Online-Verhandlungen
- / Effektive Kommunikationsstrategien für Online-Plattformen
- / Einsatz von Technologie zur Verbesserung der Verhandlungsergebnisse
- / Aufbau von Vertrauen und Rapport in virtuellen Meetings
- / Techniken für aktives Zuhören und Empathie
- / Umgang mit typischen Herausforderungen und Störungen während Online-Verhandlungen
- / Nachbereitung und Follow-up in virtuellen Verhandlungsszenarien

Trainer

/ Matthias Essing

” Die Inhalte des Seminars wurden verständlich und ansprechend vermittelt.

1.5.5.

Schwierige Verhandlungen meistern

Zielsetzung

Verhandlungen sind oft emotional geprägte Interaktionen – sei es mit Kunden, Lieferanten oder internen Stakeholdern. Dabei geht es häufig um mehr als nur Geld. In diesem Seminar lernen Sie, Ihre Verhandlungen systematisch vorzubereiten und Ihre Ziele entschlossen zu verfolgen. Sie erfahren, wie Sie besser mit Stress umgehen, Konflikte erfolgreich bewältigen und unfaire oder taktische Manöver abwehren. Am Ende des Seminars sind Sie in der Lage, Verhandlungskonflikte zu lösen, Alternativen zu herkömmlichen Verhandlungsprozessen zu entwickeln und konkrete Vorschläge für Ihre nächste Verhandlungssituation zu erarbeiten.

Zielgruppe

Führungskräfte, Vertriebsmitarbeitende, Einkäufer, Projektmanager und alle, die regelmäßig Verhandlungen führen müssen und ihre Verhandlungskompetenzen verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

10.2 Verhandlungsstärke. Auf- und Ausbau der individuellen Verhandlungskompetenz

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Hannover

Mittwoch, 02.07.2025;
Donnerstag, 03.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Mentale Prozesse und Verhaltensweisen in Verhandlungen
- / Rollen und Aufgaben in einer Verhandlung
- / Verhandeln im Team: Koordination und Rollenzuweisung innerhalb des Verhandlungsteams
- / Faire Taktiken in der Verhandlung
- / Ethik und Fairness in Verhandlungen: Sicherstellung von nachhaltigen und fairen Ergebnissen
- / Macht in Verhandlungen (wann es sich lohnt und wann nicht)
- / Unfaire Taktiken, schmutzigste Tricks in Verhandlungen, Spielen
- / Eine Verhandlung kontrollieren – mit Konflikten umgehen
- / In Verhandlungen argumentieren
- / Einfluss externer Faktoren: Wirtschaftliche, rechtliche und kulturelle Einflüsse auf Verhandlungen
- / Preisanpassung – wie man eine Preiserhöhung vorbereitet
- / Preisgespräche – Tricks und Taktiken zur Preisverhandlung
- / Verwendung von Verhandlungstools und -techniken

Trainer

/ Matthias Ude

” Man stand als Teilnehmer wirklich im Mittelpunkt, und der Trainer ist auf die Fragen eingegangen!

1.6.1.

Betriebswirtschaftliche Methodenkompetenz

Zielsetzung

Wie können Unternehmer und Führungskräfte ihre Unternehmensprozesse erfolgreich steuern? Dieses Seminar vermittelt die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Methoden und Instrumente, die für die Analyse, Planung und Steuerung von Unternehmensprozessen erforderlich sind. Teilnehmende lernen, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen, fundierte Entscheidungen zu treffen und Strategien zu entwickeln, die das Unternehmen effizient und nachhaltig voranbringen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmer, Führungskräfte und Teamleitende, die ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse vertiefen und ihre methodische Kompetenz im unternehmerischen Management ausbauen möchten, um erfolgreichere Entscheidungen für ihr Unternehmen treffen zu können.

Verweise auf Trainingsreihen

10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Berlin

Mittwoch, 01.10.2025;
Donnerstag, 02.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre
- / Betriebswirtschaftliche Kennzahlen: Bedeutung und Anwendung
- / Kosten- und Leistungsrechnung – Basis für die Unternehmenssteuerung
- / Finanzplanung und Budgetierung: Werkzeuge für nachhaltige Unternehmensführung
- / Markt- und Wettbewerbsanalysen – Strategien zur Marktpositionierung
- / Projektmanagement – Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle
- / Risikomanagement: Identifikation, Analyse und Minimierung betrieblicher Risiken
- / Methoden zur Entscheidungsfindung – Von der Datenerhebung zur praxisorientierten Lösung

Trainer

/ Peter Schäfer

” Alle Fallbeispiele waren praxisorientiert und immer vertriebsbezogen.

1.6.2.

Kaufmännische Grundrechnungen

Zielsetzung

Wie gut kennen Sie die kaufmännischen Grundrechnungen, die Ihren Vertriebserfolg maßgeblich beeinflussen? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Preisgestaltungen kalkulieren, Rabatte und Skonti berechnen sowie betriebliche Kennzahlen effektiv anwenden. Ziel ist es, dass Sie informierte Entscheidungen treffen und die Rentabilität Ihrer Verkaufsstrategien gezielt steigern können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Junior Key Account Manager sowie alle, die ihre kaufmännischen Rechenfähigkeiten verbessern möchten, um fundierte Entscheidungen im Verkaufsprozess zu treffen und den wirtschaftlichen Erfolg ihres Unternehmens zu fördern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Mühldorf am Inn

Montag, 29.09.2025;
Dienstag 30.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in kaufmännische Grundrechnungen
- / Grundlagen der Prozentrechnung (Rabatte, Skonti, etc.)
- / Berechnung von Nettopreisen und Bruttoverkaufspreisen
- / Umsatz- und Kostenrechnung: Kennzahlen verstehen und anwenden
- / Kalkulation von Angeboten und Preisgestaltung
- / Grundlagen der Liquiditätsrechnung
- / Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge im Vertrieb verstehen und nutzen
- / Praktische Übungen und Anwendungsbeispiele zur Vertiefung des Gelernten

Trainer

/ Jürgen Müller

” Die vorgeschlagenen Theorien und Tipps konnte ich ausreichend selbst anwenden und üben.

1.6.3.

Bilanzen analysieren und verstehen

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie, Bilanzen zu analysieren, zu interpretieren und zu verstehen. Sie erfahren, wie Sie die finanzielle Situation eines Unternehmens anhand von Bilanzkennzahlen beurteilen und die Auswirkungen finanzieller Entscheidungen besser nachvollziehen können. Ziel ist es, Ihnen die grundlegenden Fähigkeiten und Kenntnisse zu vermitteln, die Sie benötigen, um fundierte Entscheidungen auf Basis finanzieller Daten zu treffen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Vertriebsmitarbeitende, Financial Analysten und alle, die ein besseres Verständnis für die finanziellen Aspekte eines Unternehmens entwickeln und ihre Entscheidungskompetenz im geschäftlichen Kontext stärken möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Berlin

Donnerstag, 25.09.2025;
Freitag, 26.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Bilanz und deren Bestandteile
- / Bedeutung von Aktiva, Passiva und Eigenkapital
- / Wichtige Bilanzkennzahlen und deren Interpretation (z. B. Liquiditätsgrade, Verschuldungsgrad)
- / Vergleichende Analyse von Bilanzen (Horizontal- und Vertical-Analyse)
- / Zusammenhang zwischen Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Cashflow-Statement
- / Finanzielle Kennzahlen zur Bewertung der Unternehmensperformance
- / Praktische Übungen zur Analyse realer Unternehmensbilanzen
- / Tipps und Tools zur kontinuierlichen Überwachung von Bilanzkennzahlen

Trainer

/ Peter Schäfer

” Die kleine Teilnehmergruppe sorgte für intensives Lernen und einen direkten Austausch.

1.6.4.

BWL-Praxiswissen für den Vertrieb

Zielsetzung

Dieses Seminar vermittelt Vertriebsmitarbeitenden fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen, das für den Vertrieb unerlässlich ist. Sie lernen, wirtschaftliche Zusammenhänge und betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu verstehen, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Zudem erfahren Sie, wie Sie die Auswirkungen Ihrer Vertriebsaktivitäten auf das Unternehmen und seine Finanzen besser einschätzen können

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, die ihr betriebswirtschaftliches Wissen erweitern möchten, um ihre Vertriebsstrategie effektiver zu gestalten und relevante wirtschaftliche Entscheidungen im Rahmen ihrer Tätigkeit zu treffen. Es ist ideal für alle, die in vertriebsnahen Funktionen arbeiten und ein tieferes Verständnis für den wirtschaftlichen Kontext ihrer Arbeit erlangen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Mühldorf am Inn

Montag, 29.09.2025;
Dienstag, 30.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (BWL)
- / Wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen und ihre Bedeutung im Vertrieb
- / Kosten- und Leistungsrechnung zur Bewertung von Vertriebsaktivitäten
- / Umsatz- und Gewinnsteuerung im Vertrieb
- / Marktanalyse und Wettbewerbsbeobachtung aus betriebswirtschaftlicher Sicht
- / Ressourcenmanagement und seine Relevanz für den Vertrieb
- / Preiskalkulation und Pricing-Strategien
- / Interdependenzen zwischen Vertrieb, Marketing und Finanzabteilung

Trainer

/ Jürgen Müller

” Die Art und Weise der Kommunikation war klar und verständlich.

1.6.5.

Kaufmännisch argumentieren und finanzielle Kennzahlen nutzen

Zielsetzung

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen die wesentlichen Aspekte des Financial Managements – klar, verständlich und praxisnah. Vorkenntnisse im kaufmännischen Bereich sind nicht erforderlich. Sie lernen, wichtige Begriffe und Kennzahlen schnell zu erfassen und die finanziellen Zusammenhänge eines Unternehmens zu verstehen.

Sie werden in die Lage versetzt, Geschäftsberichte zu lesen und zu verstehen, betriebswirtschaftliche Grundrechnungen durchzuführen und die finanziellen Kennzahlen Ihres Unternehmens zu analysieren. Zudem lernen Sie, die Profitabilität von Investitionsobjekten und Geschäftseinheiten zu beurteilen und wertorientierte Planungen vorzunehmen.

Das Seminar vermittelt Ihnen auch grundlegende Kenntnisse über die Wirkung von Zinsen und Zeit sowie Methoden zur Rentabilitätsbewertung und zur Bestimmung von Kapitalkosten. Am Ende des Seminars haben Sie ein fundiertes Verständnis der finanziellen Aspekte eines Unternehmens, sodass Sie zukünftig sicher und fundiert Entscheidungen treffen können.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte ohne kaufmännische Ausbildung, die grundlegende Kenntnisse im Bereich Financial Management erwerben möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die Geschäftsberichte und betriebswirtschaftliche Kennzahlen verstehen und nutzen wollen, um fundierte Entscheidungen treffen zu können.

Verweise auf Trainingsreihen

- 10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 02.09. 2025;
Mittwoch, 03.09. 2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Geschäftsberichte lesen
- / Aufbau von Geschäftsberichten
- / Betriebswirtschaftliche Grundrechnungen
- / Bilanz- und GuV-Analyse
- / Die Rolle der Kapitalmarktorientierung
- / Methoden und Aussagen der Kennzahlenanalyse
- / Vergleich von Kennzahlen (Benchmarking)
- / Dimensionen der finanziellen Kennzahlenanalyse
- / Analysedimensionen in den betrieblichen Grundrechnungen
- / Analyse der Unternehmenssituation mithilfe von Finanzkennzahlen
- / Profitabilitätsbetrachtungen für Investitionsobjekte und Geschäftseinheiten
- / Wertorientierung in der Planung
- / Wirkung von Zinsen und Zeit
- / Ausgewählte Ansätze zur Rentabilitätsbewertung, z. B. DCF, CFROI, EVA
- / Ansätze zur Bestimmung von Kapitalkosten
- / CAPM (Capital Asset Pricing Model)
- / WACC (Weighted Average Cost of Capital)
- / Shareholder Value-Ansatz

Trainer

- / Stefan Helmke

” Die Kombination von Theorie und Praxis war sehr gut durchdacht.

1.6.6.

Grundlagen des Financial Managements für den Vertrieb

Zielsetzung

Wie gut verstehen Sie die finanziellen Aspekte Ihres Vertriebs? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie finanzielles Know-how gezielt in Ihre Verkaufsstrategien integrieren können. Sie erfahren, wie Sie die Rentabilität Ihrer Angebote maximieren, Finanzkennzahlen sicher nutzen und Ihre Kommunikation mit der Finanzabteilung effektiv gestalten. Ziel ist es, Ihr wirtschaftliches Bewusstsein zu schärfen und Ihre strategischen Entscheidungen durch fundiertes Finanzverständnis zu verbessern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Junior Key Account Manager und Führungskräfte im Vertrieb, die ihre finanziellen Kenntnisse vertiefen und lernen möchten, diese gezielt in ihrer Arbeit einzusetzen. Es ist besonders geeignet für Personen, die den Zusammenhang zwischen Vertrieb und Finanzen besser verstehen möchten, um ihre Tätigkeiten noch erfolgreicher und profitabler zu gestalten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Mittwoch, 24.09.2025;
Donnerstag 25.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Grundlagen des Financial Managements
- / Wichtige Finanzkennzahlen und ihre Bedeutung für den Vertrieb
- / Preisstrategien unter Berücksichtigung von Kostenstrukturen
- / Rentabilitätsberechnungen und deren Anwendung auf Vertriebsprojekte
- / Budgetierung im Vertrieb und die Rolle von Forecasting
- / Cashflow-Management und seine Auswirkungen auf Verkaufsentscheidungen
- / Analyse von Gewinn- und Verlustrechnungen im Kontext von Vertriebszielen
- / Kommunikation finanzieller Informationen und deren Nutzung im Kundengespräch

Trainer

/ Stefan Helmke

” Auf Fragen, Kritik, Anregungen wurde intensiv eingegangen, es gab befriedigende Antworten und Lösungen.

1.6.7.

Marketing für Techniker und Ingenieure

Zielsetzung

Technisches Wissen ist eine wichtige Grundlage, aber wie können Sie es gezielt einsetzen, um Ihre Produkte erfolgreich zu vermarkten? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Marketingstrategien entwickeln, die Ihre technischen Produkte ins richtige Licht rücken, die passenden Zielgruppen ansprechen und den Erfolg Ihres Unternehmens nachhaltig steigern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Techniker und Ingenieure sowie Fachkräfte aus den Bereichen Vertrieb, Produktmanagement und Projektmanagement, die ihre Kenntnisse im Bereich Marketing vertiefen und ihre Fähigkeiten zur erfolgreichen Vermarktung technischer Produkte und Dienstleistungen ausbauen möchten. Es ist besonders geeignet für alle, die ein besseres Verständnis für die Schnittstellen zwischen Technik und Marketing entwickeln möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 09.09.2025;
Mittwoch, 10.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Bedeutung von Marketing im technischen Umfeld
- / Grundlagen der Markt- und Zielgruppenanalyse
- / Entwicklung von Marketingstrategien für technische Produkte
- / Kommunikationsstrategien: Vom technischen Konzept zur Marketingbotschaft
- / Erstellung von Produktpräsentationen und technischen Verkaufsunterlagen
- / Digitale Marketinginstrumente und deren Anwendung im technischen Vertrieb
- / Social Media und Online-Marketing für Techniker und Ingenieure
- / Erfolgsfaktoren für die Umsetzung von Marketingmaßnahmen

Trainer

/ Stefan Helmke

” Inhalte und Beispiele betrafen unsere tägliche Praxis.

1.7.1.

Excel-Skills verbessern

Zielsetzung

Effizient, innovativ, unschlagbar – Ihr Schlüssel zum Erfolg! Verwandeln Sie Excel in Ihr leistungsstärkstes Werkzeug und gestalten Sie Ihren Arbeitsalltag mit cleveren Techniken und smarten Tools effizienter. Dieses Seminar hilft Ihnen, Ihre Daten zu beeindruckenden Ergebnissen zu führen – egal, ob Sie Anfänger oder Fortgeschrittener sind.

Ihre Vorteile:

- (1) Zeitersparnis durch Automatisierungen,**
- (2) Mehr Klarheit bei komplexen Daten,**
- (3) Professionelle Analysen und Präsentationen, die überzeugen,**
- (4) Weniger Stress, mehr Effizienz.**

Für alle, die Excel optimal nutzen möchten – vom Einsteiger bis zum Profi. Werden Sie zum Excel-Experten, den jedes Team braucht!

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeiter, Key Account Manager und Führungskräfte im Vertrieb, die ihre Excel-Kenntnisse gezielt verbessern möchten, um Daten effizient zu analysieren und professionell zu präsentieren. Es ist ideal für Einsteiger und Fortgeschrittene, die ihre Fähigkeiten erweitern oder vertiefen wollen – sei es für Analysen, Visualisierungen oder fundierte Entscheidungen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Hamburg

Montag, 13.10.2025;
Dienstag, 14.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Automatisierung von Routineaufgaben für Zeitersparnis
- / Optimale Tabellenstruktur für bessere Übersicht
- / Effizientes Kombinieren von Daten aus verschiedenen Quellen
- / Profi-Filterung und -Sortierung nach individuellen Kriterien
- / Nutzung von Excel als Datenbank für große Datenmengen
- / Analyse mit interaktiven Pivot-Tabellen
- / Erstellung überzeugender, visuell ansprechender Diagramme
- / Anschauliche ROI-Visualisierung für starke Argumente
- / Excel-Tipps für schnellere und produktivere Arbeit

Trainer

/ Ines Venzke

” Ich hätte nie gedacht, dass Excel so viel Zeit sparen kann – dank der Tipps aus dem Seminar schaffe ich Aufgaben jetzt in der Hälfte der Zeit!

1.7.2

Chat GPT, Co-Pilot und KI

Zielsetzung

In einer zunehmend digitalisierten Arbeitswelt sind neue Technologien wie KI-Tools ein entscheidender Faktor für Effizienz und Innovation. Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmenden ein fundiertes Verständnis für den strategischen Einsatz von KI-Tools im Arbeitsalltag. Sie lernen, wie sie moderne Technologien wie ChatGPT und Co-Pilot gezielt einsetzen können, um ihre Effizienz, Produktivität und Kreativität zu steigern. Durch praxisorientierte Übungen und konkrete Anwendungsfälle erfahren die Teilnehmenden, wie sie KI effektiv in ihre täglichen Arbeitsprozesse integrieren. Ziel ist es, den Umgang mit diesen Tools zu optimieren, insbesondere hinsichtlich der Automatisierung von Routineaufgaben, der Verbesserung von Kommunikationsprozessen und der Nutzung von KI zur Entscheidungsfindung. Die Teilnehmenden entwickeln maßgeschneiderte Use Cases, die ihnen helfen, die Technologie gewinnbringend in ihrem Berufsalltag einzusetzen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeitende aus unterschiedlichen Bereichen, die ihre Arbeits- und Kommunikationsprozesse mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz optimieren möchten. Es ist ideal für alle, die sich zu Beginn ihrer Reise mit KI-gestützten Werkzeugen befinden und deren Potenziale für den beruflichen Alltag entdecken möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Mittwoch, 25.06.2025;
Donnerstag, 26.06.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in Künstliche Intelligenz und ihre Relevanz im Arbeitsumfeld
- / Verständnis der Funktionsweise von KI-Chatbots
- / Einführung in Prompting für Text und Bilder
- / Möglichkeiten der Automatisierung von Routineaufgaben
- / Erstellung effektiver Texte und Inhalte mithilfe von KI
- / Nutzung von KI-Tools zur Datenanalyse und Entscheidungsfindung
- / Integration von KI-Tools in bestehende Arbeitsabläufe
- / Best Practices für den verantwortungsvollen Einsatz von KI
- / KI-Usecases im Arbeitsumfeld
- / Diskussion von Chancen und Herausforderungen der KI-Nutzung

Trainer

/ Simon Stöger

” Das Seminar hat mir geholfen, KI-Tools effektiv im Arbeitsalltag einzusetzen und die Produktivität zu steigern.

1.8.1.

Resilienzmanagement

Zielsetzung

Wie können Sie Ihre Widerstandsfähigkeit in der heutigen, oft stressigen Arbeitswelt stärken? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Resilienz gezielt aufbauen und Ihre Fähigkeit verbessern, mit stressigen Situationen umzugehen. Sie erhalten praxisnahe Werkzeuge, um Ihre mentale Gesundheit zu fördern und Ihre Anpassungsfähigkeit in schwierigen Zeiten zu erhöhen. Ziel ist es, ein positives Mindset zu entwickeln, das Ihre persönliche und berufliche Leistungsfähigkeit langfristig steigert.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Resilienz stärken möchten, um erfolgreich mit den Herausforderungen des Berufsalltags umzugehen. Es ist besonders wertvoll für Personen, die in anspruchsvollen Positionen tätig sind oder sich in Veränderungsprozessen befinden.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Berlin

Dienstag, 02.12.2025;
Mittwoch, 03.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das Konzept der Resilienz: Was ist Resilienz und warum ist sie wichtig?
- / Die sieben Säulen der Resilienz: Optimismus, Akzeptanz, Lösungen finden, Selbstregulation und Stressbewältigung, Verantwortung übernehmen, Netzwerk pflegen, Zukunftsorientierung
- / Strategien zur Stressbewältigung: Techniken zur Entspannung und emotionalen Regulation
- / Entwicklung eines persönlichen Resilienzplans: Individuelle Stärken und Ressourcen identifizieren
- / Praktische Übungen und Rollenspiele zur Förderung der Resilienz
- / Umgang mit Rückschlägen und Misserfolgen: Perspektivwechsel und lernorientierte Denkweise
- / Methoden zur Stärkung des sozialen Netzwerks und der Beziehungen am Arbeitsplatz

Trainer

/ Gudrun Ude

” Bei der Evaluierung der Veranstaltungen erhält Frau Ude stets hervorragende Bewertungen von den Teilnehmenden hinsichtlich des Inhalts und der Vermittlung der Lerninhalte. Wir sind äußerst zufrieden mit der Zusammenarbeit und den Lernergebnissen.

1.8.2.

Umgang mit hoher Arbeitsbelastung

Zielsetzung

Dieses Seminar unterstützt Teilnehmende dabei, ihre Leistungsfähigkeit auch unter hoher Arbeitsbelastung zu erhalten und gezielt weiter zu steigern. Sie erlernen effektive Techniken und Strategien, um souverän mit Stresssituationen umzugehen, Arbeitsprozesse zu optimieren, Prioritäten klar zu setzen und resiliente Verhaltensweisen zu entwickeln – selbst in anspruchsvollen Situationen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die in einem dynamischen Arbeitsumfeld tätig sind und lernen möchten, ihre Arbeitsbelastung besser zu managen, um Stress zu reduzieren und ihre Leistungsfähigkeit zu steigern. Es ist besonders geeignet für diejenigen, die regelmäßig hohe Anforderungen zu bewältigen haben und ihre persönliche Effizienz erhöhen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

10.2 Verhandlungsstärke. Auf- und Ausbau der individuellen Verhandlungskompetenz

Termine und Zeiten

1,5 Tage im Raum Oberbayern

Montag, 17.11.2025;
Dienstag 18.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Verständnis von Arbeitsbelastung und deren Auswirkungen auf die Leistung
- / Identifikation persönlicher Stressauslöser und deren Analyse
- / Techniken zur Stressbewältigung und Entspannung
- / Methoden zur effektiven Priorisierung von Aufgaben
- / Zeitmanagement-Strategien zur Optimierung des Arbeitsalltags
- / Tools und Techniken zur Steigerung von Effizienz und Produktivität
- / Aufbau von Resilienz und gesundem Umgang mit Stress
- / Kommunikation unter Druck – wie man klar und effektiv bleibt
- / Einblick in neuronale Mechanismen, die Leistung blockieren oder fördern können

Trainer

/ Tobias Marschner

” Die angenehme und motivierende Art des Trainers machte das Training sehr effektiv.

1.8.3.

Prävention Burn-Out

Zielsetzung

Fühlen Sie sich manchmal von den Anforderungen des Berufslebens überwältigt? Dieses Seminar vermittelt Ihnen das notwendige Wissen und die Werkzeuge, um Burnout vorzubeugen und eine gesunde Work-Life-Balance zu fördern. Sie lernen, wie Sie Ihre persönlichen Stressoren und Verhaltensweisen erkennen und definieren, um Anzeichen von Überlastung und Stress frühzeitig zu erkennen. Ein wichtiger Bestandteil des Seminars ist die Kommunikation Ihrer eigenen Bedürfnisse und Emotionen, um gezielt Grenzen zu setzen. Zudem erhalten Sie praktische Atemübungen und leicht umsetzbare Meditationstechniken, die Ihnen helfen, ressourcenschonend und handlungsfähig zu bleiben. Diese Werkzeuge unterstützen Sie dabei, wertebasiert zu kommunizieren und in Einklang mit Ihrem Nervensystem zu agieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeitende aus allen Branchen, die ihre eigene Resilienz stärken und präventiv gegen Burnout wirken möchten. Zudem ist es für Personen geeignet, die in ihrer beruflichen Rolle Verantwortung für das Wohlbefinden anderer tragen, wie HR-Manager oder Teamleiter.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Donnerstag, 17.07.2025;
Freitag, 18.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Burnout: Definition, Ursachen und Symptome
- / Stressfaktoren im Berufsleben identifizieren und analysieren
- / Methoden zur Stressbewältigung und Entspannungstechniken
- / Techniken zur Selbstreflexion und Selbstfürsorge
- / Individuelle Ressourcen und Stärken erkennen und nutzen
- / Kommunikation und Gestaltung eines unterstützenden Arbeitsumfeldes
- / Strategien zur Verbesserung der Work-Life-Balance
- / Praktische Übungen zur Integration der erlernten Methoden in den Alltag

Trainer

/ Silvia Brandl

**” Empathisch, motivierend
und heilsam.**

2.0 Leadership

2.1 Grundlagen der Führung

- 2.1.1. Grundlagen der Führung.....
- 2.1.2. Neue Führungskraft: Erfolgreich durch die ersten 100 Tage.....
- 2.1.3. Self-Management: Prioritäten managen, Führungszeit optimieren.....
- 2.1.4. Konstruktive Gesprächsführung: Führungsdialoge gestalten.....
- 2.1.5. Führung ohne Führungsverantwortung.....
- 2.1.6. Remote Leadership.....
- 2.1.7. Konflikte managen und Konfliktgespräche führen.....

2.2 Führungstechniken und -strategien

- 2.2.1. Aufbautraining Führung.....
- 2.2.2. Leadership: Re-think und Re-design.....
- 2.2.3. Adaptive Führung - Mitarbeitertypen und kritische Führungssituationen.....
- 2.2.4. Motivation verstehen, die Bedürfnisse der Generationen.....
- 2.2.5. Führungskraft als Berater - Methoden zur Optimierung der Vertriebsleistung.....
- 2.2.6. Führungskraft als Coach - Account Manager fördern und entwickeln.....

2.3 Mitarbeiterführung und -entwicklung

- 2.3.1. Psychologische Grundlagen der Mitarbeiterführung.....
- 2.3.2. Mitarbeitergespräche planen und umsetzen.....
- 2.3.3. Feedback geben und empfangen.....
- 2.3.4. Delegieren leicht gemacht.....
- 2.3.5. Low und High Performer managen.....
- 2.3.6. Jahresgespräche mit Mitarbeitenden erfolgreich führen.....

2.4 Teamführung

- 2.4.1. Zielvereinbarungen.....
- 2.4.2. Leistungsteams formen.....
- 2.4.3. Mitarbeiterpersönlichkeiten und Ihre Verhaltensmuster.....
- 2.4.4. Team-Selling: Account-Teams zur Höchstleistung bringen.....
- 2.4.5. Vertriebsteams erfolgreich führen.....
- 2.4.6. Vertriebsteams virtuell führen.....

2.5 Ziele und Performance Management

- 2.5.1. Performance Management im Vertrieb.....
- 2.5.2. Performancedialog einführen, umsetzen und optimieren.....
- 2.5.3. Mit KPIs und Zielen denVertrieb steuern und operativ führen.....
- 2.5.4. Erfolgreich Führen mit der Balanced Scorecard.....

2.6 Personalmanagement

- 2.6.1. Personalauswahl: Anforderungen, Profile, Vorstellungsgespräche.....
- 2.6.2. Konflikt und Trennung.....
- 2.6.3. Wissenstransfer bei Fach-und Führungskräften.....

2.7 Managementorientierte Führung

- 2.7.1. Gestaltung managementorientierter Entscheidungsvorlagen.....
- 2.7.2. Einsatz und Nutzung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen.....
- 2.7.3. Effiziente Außendienststeuerung: Ziele, Resultate, Qualifikationen...

2.1.1.

Grundlagen der Führung

Zielsetzung

Die Übernahme von Führungsaufgaben stellt eine neue Herausforderung dar, die andere Anforderungen an Sie stellt als Fachaufgaben. Um dieser gerecht zu werden, ist es besonders wichtig, sich mit der eigenen Rolle als Führungskraft auseinanderzusetzen und den passenden Führungsstil zu entwickeln. Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, Ihr eigenes Verhalten zu reflektieren und wesentliche Führungsinstrumente kennenzulernen, die Sie gezielt einsetzen können, um Ihre Führungskompetenzen weiter auszubauen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an neue oder angehende Führungskräfte, die ihre Führungsfähigkeiten reflektieren und weiterentwickeln möchten. Es ist ideal für Fachkräfte, die erstmals Führungsverantwortung übernehmen. Ziel ist es, Führungsinstrumente kennenzulernen und gezielt einzusetzen.

Verweise auf Trainingsreihen

10.3 Management. Grundlagen-Ausbildung zum wirksamen Führungsführerschein

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Essen
Mittwoch, 12.11.2025;
Donnerstag, 13.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Identifikation und Eigenmotivation als Führungskraft (Warum will ich das überhaupt?)
- / Grundsätze, Werte und Selbstverständnis (Was macht für mich gute Führung aus?)
- / Rollen und Anforderungen an Führungskräfte (Führungsleitbild des Unternehmens)
- / Welcher Führungsstil passt zu mir und meinem Team
- / Situative und dialogorientierte Führung
- / Fordern und Fördern
- / Motivatoren und Demotivatoren in der Führung
- / Einsatz des Reifegradmodells
- / Mitarbeitertypen und Persönlichkeiten sowie deren Verhaltensmuster (Mitarbeitermotivation)
- / Führung der unterschiedlichen Generationen (XYZ) von Mitarbeitenden
- / Förderung von Teamchemie und Teamverhalten
- / Selbstmanagement – sich selbst organisieren, Prioritäten setzen
- / Teamkommunikation und Regelkommunikationstermine
- / Meetings effektiv und effizient leiten
- / Aufgaben steuern und verteilen
- / Die Kunst der Delegation
- / Aufgaben- und Jobprofile, Prozesse
- / Kontrolle und Distanz – Arbeitsergebnisse steuern und optimieren
- / Führen von Mitarbeitergesprächen
- / Ziele vereinbaren, Ziele steuern, verschiedene Varianten von Feedback und Rückmeldung

Trainer

- / Thomas Körzel

” Der Trainer hat seine eigenen Erfahrungen als Führungskraft eingebracht und uns so wertvolle praxisnahe Einblicke gegeben. Außerdem hatten wir die Möglichkeit, unsere eigenen Themen einzubringen und Lösungsstrategien direkt auszuprobieren.

2.1.2.

Neue Führungskraft:

Erfolgreich durch die ersten 100 Tage

Zielsetzung

Wie starten Sie erfolgreich in Ihre erste Führungsrolle? Dieses Seminar bereitet neue Führungskräfte gezielt darauf vor, ihre ersten 100 Tage als Führungskraft mit Erfolg zu gestalten. Sie erfahren, wie Sie sich schnell in Ihrer neuen Position orientieren, einen positiven Einfluss auf Ihr Team ausüben und strategische Initiativen wirkungsvoll umsetzen können. Das Ziel ist es, Ihr Selbstvertrauen zu stärken, effektive Führungsstrategien zu entwickeln und die richtigen Ressourcen optimal zu nutzen, um rasch Vertrauen und Respekt im Team zu gewinnen.

Zielgruppe

Dieses Seminar eignet sich für neue Führungskräfte, die in den ersten 100 Tagen ihrer neuen Rolle stehen, sowie an angehende Führungskräfte, die ihre Kompetenzen im Bereich Leadership weiterentwickeln und sich auf einen erfolgreichen Einstieg vorbereiten möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 09.10.2025;
Freitag, 10.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Rolle und Verantwortung einer Führungskraft: Erwartungen und Herausforderungen
- / Strategien zur schnellen Einarbeitung in das Unternehmen und das Team
- / Aufbau eines leistungsstarken und motivierten Teams
- / Effektive Kommunikation und Feedbackkultur etablieren
- / Zielsetzung und Prioritäten festlegen: SMART-Ziele für den Erfolg
- / Stakeholder-Management: Beziehungen zu Beteiligten aufbauen und pflegen
- / Einführung in die neue Konstellation – Rituale, formelle und informelle Regeln beachten und installieren
- / Selbstmanagement: Stressbewältigung und Zeitmanagement für Führungskräfte

Trainer

/ Michael Rixen

” Das Seminar wurde durch wertvolle Rollenspiele begleitet, die den Teilnehmenden ermöglichten, ihre Führungskompetenzen praxisnah zu erproben.

2.1.3.

Self-Management:

Prioritäten managen, Führungszeit optimieren

Zielsetzung

Haben Sie manchmal Schwierigkeiten, Ihre Aufgaben effizient zu organisieren und dabei sowohl persönliche als auch berufliche Ziele zu erreichen? Dieses Seminar vermittelt Ihnen Techniken und Methoden zur effektiven Selbstorganisation und Zeitmanagement. Sie lernen, wie Sie Prioritäten klar setzen, Ihre Produktivität steigern und Führungszeiten optimal nutzen können. Mit den erlernten Werkzeugen können Sie Ihre Aufgaben besser strukturieren und Ihre Ziele effizienter erreichen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, Manager, Selbstständige und alle Berufstätigen, die ihre Effizienz steigern, ihre Organisation verbessern und ihre Zeit optimal nutzen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

10.3 Management. Grundlagen-Ausbildung zum wirksamen Führungsführerschein

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Wien

Mittwoch, 01.10.2025;
Donnerstag, 02.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Selbstmanagements: Verstehen der Schlüsselkonzepte und der Bedeutung von effektivem Zeitmanagement
- / Prioritäten setzen: Methoden zur Identifikation und Priorisierung von Aufgaben basierend auf Dringlichkeit und Wichtigkeit
- / Zielsetzung: Techniken zur Festlegung klarer und erreichbarer Ziele
- / Planung und Organisation: Strategien zur Tages- und Wochenplanung, die helfen, den Überblick zu bewahren und Zeitfresser zu minimieren
- / Delegieren: Effektives Delegieren von Aufgaben zur Optimierung der eigenen Führungszeit
- / Umgang mit Unterbrechungen und Ablenkungen: Techniken zur Reduzierung von Störungen und Steigerung der Konzentrationsfähigkeit
- / Werkzeuge und Apps zur Zeitmanagementunterstützung: Vorstellung praktischer digitaler Helfer
- / Work-Life-Balance: Integration von Techniken zur Erhaltung einer gesunden Balance zwischen Beruf und Privatleben

Trainer

/ Matea Martinović

” Sehr viele Übungsbeispiele, wo verschiedene Situationen nachgestellt wurden.

2.1.4.

Konstruktive Gesprächsführung: Führungsdialoge gestalten

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten als Führungskraft verbessern und Ihre Mitarbeiter zu mehr Motivation, Feedback und Zusammenarbeit anregen? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie konstruktive Gespräche führen und Konflikte gezielt lösen können. Sie erfahren, wie Sie effektive Führungsdialoge gestalten, die Vertrauen stärken und eine offene Kommunikationskultur fördern. Ziel ist es, Ihre Fähigkeit zu entwickeln, Gespräche zu führen, die nicht nur das Team zusammenschweißen, sondern auch langfristig den Erfolg Ihres Unternehmens unterstützen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Teamleiter und Personen in verantwortungsvollen Positionen, die ihre Fähigkeiten in der Gesprächsführung ausbauen und konstruktive Führungsdialoge effektiv gestalten möchten. Ideal für alle, die ihre Teams motivieren und eine positive Kommunikationskultur fördern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Karlsruhe

Dienstag, 02.12.2025;
Mittwoch, 03.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Kommunikationspsychologie und Gesprächsführung
- / Effektive Gesprächsvorbereitung und Zielsetzung
- / Aktives Zuhören und empathische Kommunikation
- / Feedback geben und empfangen: Techniken und Best Practices
- / Gesprächsmodelle für schwierige Gespräche und Konfliktlösungen
- / Die Rolle von Körpersprache und nonverbalen Signalen
- / Die Bedeutung von Wertschätzung und positiver Sprache
- / Praktische Übungen und Rollenspiele zur Vertiefung der Inhalte

Trainer

/ Simon Michels

” Für dieses Modul gibt es nichts zu verändern... Ich hoffe, das nächste und letzte Modul ist genauso gut.

2.1.5.

Führung ohne Führungsverantwortung

Zielsetzung

Haben Sie schon einmal in einer Situation gesteckt, in der Sie führen mussten, ohne offiziell die Führungsverantwortung zu tragen?

In vielen Arbeitskontexten ist es erforderlich, die Führungsrolle zu übernehmen – sei es, um Lösungen zu entwickeln und umzusetzen oder um Kolleginnen zu motivieren. Doch wie gelingt es, erfolgreich zu führen, ohne Disziplinarbefugnis? Diese Form der lateralen fachlichen Führung ist herausfordernd und verlangt nach natürlicher Autorität, Klarheit und Beziehungsorientierung. In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte Lösungen und Instrumente, mit denen Sie Ihre Kolleginnen effektiv führen und mit Widerständen konstruktiv umgehen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar ist für Führungskräfte oder angehende Führungskräfte, Teamleiter und Manager gedacht, die ihre Führungskompetenzen ausbauen und ihre Teams noch erfolgreicher führen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Heidelberg

Dienstag, 15.07.2025;
Mittwoch, 16.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Führung ohne Führungsverantwortung
- / Aufgabe und Herausforderung
- / Fachliche und emotionale Situation
- / Beziehungsgeflecht
- / Persönlichkeit und Wertschätzung
- / Autorität durch persönliche und soziale Kompetenzen
- / Wertschätzender Umgang mit Mitarbeitenden und Teams
- / Beziehungsmanagement
- / Methoden und Instrumente
- / Situative Führung und Delegation
- / Sicherstellung von Anerkennung und Akzeptanz
- / Leistung fordern und fördern
- / Ergebnisorientierte, klare Delegation von Aufgaben
- / Konstruktive und motivierende Gesprächsführung
- / Mit Widerständen souverän umgehen
- / Durchsetzen in schwierigen Situationen
- / Typische Fehler vermeiden
- / Dos und Don'ts

Trainer

- / Leonie Tsorpatzidis

” Spannende Diskussionen, sehr guter Austausch, knapper und super Input.

2.1.6.

Remote Leadership

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Fähigkeiten in der Führung von Remote-Teams gezielt ausbauen? Dieses Seminar vermittelt Führungskräften die notwendigen Werkzeuge und Kompetenzen, um Teams effektiv aus der Ferne zu führen. Es werden Fähigkeiten in den Bereichen Kommunikation, Motivation und Teamdynamik im digitalen Raum entwickelt, um die Zusammenarbeit im Team zu stärken, Vertrauen zu fördern und mehr Selbstorganisation zu etablieren.

In diesem interaktiven, intensiven Seminar erleben Führungskräfte – wie im realen Team – verschiedene Methoden und Tools, um Remote-Teams erfolgreich zu führen und die Herausforderungen verteilter Arbeitsumgebungen zu meistern.

Das Training umfasst einen Tag Präsenz- und einen Tag Online-Training, um die erlernten Inhalte direkt anzuwenden.

Die Schlüsselkompetenzen der Remote-Führung können anschließend ins eigene Handeln übernommen und weiterentwickelt werden.

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich für Führungskräfte, Teamleitungen, Projektmanagement und alle, die Teams remote führen oder in Zukunft führen werden.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 16.09.2025;
Mittwoch, 17.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in Remote Leadership: Grundlagen und Bedeutung effektiver Führung – auch aus der Ferne
- / Aufbau von Vertrauen und Beziehungspflege auf Distanz: Strategien zur Stärkung der Bindungen innerhalb des Teams
- / Effektive Kommunikationstools und -techniken: Auswahl und Einsatz von Werkzeugen für verschiedene Kommunikationsbedürfnisse
- / Selbstorganisation: Kanban als Tool zur Förderung der eigenständigen Arbeitsweise und Übernahme von Verantwortung im Team
- / Motivation und Engagement fördern: Techniken zur Steigerung der Mitarbeitermotivation ohne physische Präsenz
- / Konfliktmanagement: Lösungsstrategien für Herausforderungen und Konflikte in virtuellen Teams
- / Kulturelle und interpersonelle Sensibilität: Anpassung an diverse Teamzusammensetzungen und kulturelle Unterschiede

Trainer

/ Kristin Murschall

” Die Trainerin konnte durch ihre souveräne, aber dennoch sehr lockere und positive Art die Lerninhalte authentisch vermitteln. Der Ablauf des Seminars war sehr professionell, was sich unter anderem darin widerspiegelte, dass die Teilnehmenden selbst Einfluss auf den Verlauf nehmen konnten.

2.1.7.

Konflikte managen und Konfliktgespräche führen

Zielsetzung

Wie gehen Sie mit Konflikten in Ihrem Team um? Dieses Seminar vermittelt Führungskräften die entscheidenden Fähigkeiten und Techniken, um Konflikte effektiv zu managen und konstruktive Gespräche zu führen. Sie lernen, Konflikten proaktiv zu begegnen, unterschiedliche Lösungsansätze zu verstehen und diese gezielt einzusetzen, um das Teamklima zu verbessern und die Zusammenarbeit zu stärken. Ziel ist es, Konflikte nicht nur zu lösen, sondern als Chance für positive Veränderungen und ein harmonisches Arbeitsumfeld zu nutzen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Teamleitende, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit Konflikten verbessern möchten, um ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen und die Teamdynamik zu stärken.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Augsburg

Dienstag, 07.10.2025;
Mittwoch, 08.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Grundlagen der Konfliktpsychologie
- / Typen von Konflikten und deren Auswirkungen auf Teams
- / Erkennung von Konfliktsignalen und -ursachen
- / Methoden zur Konfliktanalyse und -bewertung
- / Strategien zur Konfliktlösung und Mediation
- / Techniken zur erfolgreichen Durchführung von Konfliktgesprächen
- / Kommunikation im Konfliktfall: Aktives Zuhören und wertschätzendes Feedback
- / Nachbereitung von Konfliktsituationen und Prävention zukünftiger Konflikte

Trainer

/ Betina Sander

” Die offene Atmosphäre, das motivierende Auftreten des Trainers, der Erfahrungsaustausch mit Kolleginnen und Kollegen sowie die Verbindung von Theorie und praktischer Anwendung haben das Seminar bereichert.

2.2.1.

Aufbautraining Führung

Zielsetzung

Die Weiterentwicklung Ihrer Führungsfähigkeiten ist ein kontinuierlicher Prozess, der sich über das gesamte Berufsleben erstrecken sollte. Neue Anforderungen der Geschäftswelt, neue Instrumente und neue Generationen von Mitarbeitenden erfordern eine Anpassung in der Führung. Führungsverhalten, -kommunikation und -stil müssen regelmäßig reflektiert, angepasst und kontinuierlich optimiert werden.

Wie gut gelingt es Ihnen, diese Herausforderungen in Ihrer Führung zu meistern?

Das Seminar hat zum Ziel, Ihr eigenes Führungsverhalten zu reflektieren und zu verbessern sowie Führungsinstrumente gezielt einzusetzen. Sie lernen, Konflikte frühzeitig zu erkennen und zu lösen und gleichzeitig den Prozess Ihrer persönlichen Weiterentwicklung voranzutreiben.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Teamleiter und Manager, die ihre Führungsfähigkeiten weiterentwickeln und ihre Teams effektiver führen möchten. Wenn Sie zu dieser Gruppe gehören, ist dieses Seminar ideal für Sie, um Ihre Führungskompetenzen auszubauen und Ihre Teams zu Höchstleistungen zu motivieren.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Kassel

Mittwoch, 17.09.2025;
Donnerstag, 18.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Mission, Vision und Ziele des Teams
- / Effizienz und Motivation steigern – die richtigen Organisations- und Teamziele definieren
- / Aufgaben klären, verteilen und delegieren, interne Anforderungen definieren
- / Zielführende und motivierende Führungskommunikation
- / Mitarbeitende in Veränderungsprozessen begleiten und führen
- / Auswirkungen von Digitalisierung, Home Office sowie weiteren Trends der Arbeitswelt und VUCA
- / Leistungs- und Beurteilungsgespräche führen – sich fair und glaubwürdig verhalten
- / Angemessene Gesprächsführung bei Fehlverhalten
- / Umgang mit schwierigen Führungssituationen (u.a. Demotivation oder Leistungsabfall)
- / Konflikte präventiv erkennen und gegensteuern
- / Team- und individuelle Konflikte moderieren, Lösungen finden und sicher verhandeln

Trainer

- / Harald von Aschoff

” Der Trainer Harald von Aschoff war perfekt für unsere Gruppe. Mit seinem fundierten und umfassenden Wissen hat er eine großartige Atmosphäre geschaffen, in der jeder seine Erfahrungen voll einbringen konnte.

2.2.2.

Leadership:

Re-think und Re-design

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Unternehmensvision, Mission und Leitbilder neu denken und in einem zunehmend digitalisierten Arbeitsumfeld erfolgreich umsetzen?

Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Werkzeuge und Methoden, um Ihre Führungsstrategie zu entwickeln und anzupassen. Ziel ist es, eine kohärente und nachhaltige Strategie zu gestalten, die Ihr Team inspiriert und in die Zukunft führt.

Zielgruppe

Das Seminar ist ideal für Führungskräfte, Manager und Entscheidungsträger, die ihre Führungsphilosophie weiterentwickeln und ihre Teams effektiv auf gemeinsame Ziele ausrichten möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Donnerstag, 16.10.2025;
Freitag, 17.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Bedeutung von Vision, Mission und Leitbild: Verstehen ihrer Rolle in der Unternehmensführung
- / Analyse der bestehenden Vision und Mission: Techniken zur Bewertung und Identifikation von Anpassungsbedarf
- / Re-think: Neue Ansätze für Vision und Mission – Entwicklung innovativer Perspektiven und Ansätze
- / Design-Prinzipien für effektive Leitbilder: Erarbeitung prägnanter und einprägsamer Leitbilder, die Führung und Handeln leiten
- / Remote Leadership: Anpassung der Führungsprinzipien an virtuelle und hybride Arbeitsmodelle
- / Kommunikationsstrategien für Vision und Mission: Effektive Vermittlung und Verankerung im Team
- / Einbindung der Stakeholder: Techniken zur Förderung von Engagement und Unterstützung bei allen Anspruchsgruppen
- / Messung des Erfolgs und Feedback-Schleifen: Einrichtung von Kontrollmechanismen zur Überprüfung der Effektivität und Anpassung

Trainer

/ Agnieszka Schmidt

” Der direkte Austausch, viel interaktive Arbeiten miteinander.

2.2.3.

Adaptive Führung – Mitarbeitertypen und kritische Führungssituationen

Zielsetzung

Leadership neu gedacht - In einer Welt, die sich rasant verändert, braucht es Führungskräfte, die nicht nur reagieren, sondern aktiv gestalten. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihren Führungsstil dynamisch und flexibel auf die Bedürfnisse Ihres Teams abstimmen – und dabei Begeisterung, Motivation und Top-Leistungen fördern. Sie erhalten innovative Werkzeuge und frische Perspektiven, um in jeder Situation souverän und erfolgreich zu handeln. Werden Sie zu der Führungskraft, der andere gerne folgen!

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die nicht nur gute, sondern großartige Führungskräfte werden wollen – visionäre Führungskräfte, die ihr Team zu Höchstleistungen inspirieren möchten, Projektmanager und Teamleiter, die ihre Führungsansätze auf das nächste Level heben wollen, Change-Maker, die den Wandel nicht scheuen, sondern aktiv gestalten wollen, sowie HR-Professionals, die ihre Organisation mit modernster Führungskultur stärken möchten. Ganz gleich, ob Sie gerade in der Führung starten oder bereits ein erfahrener Leader sind – wenn Sie sich und Ihr Team nachhaltig weiterentwickeln möchten, ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Hamburg

Donnerstag, 31.07.2025;
Freitag, 01.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Adaptive Führung: Lernen Sie, in einer Welt voller Unsicherheit und Komplexität den Überblick zu behalten und Ihre Rolle als visionäre Führungskraft aktiv zu gestalten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Orientierung schaffen und souverän vorangehen
- / Mitarbeitertypen verstehen: Nutzen Sie moderne Tools, um die Stärken und Potenziale Ihres Teams gezielt zu fördern
- / Führungsstile flexibel anpassen: Erarbeiten Sie, wie Sie agil führen und dabei Ihre Prinzipien wahren
- / Motivation und Bindung im Fokus: Erfahren Sie, wie Sie Mitarbeitende zu leidenschaftlichen Mitgestaltern Ihrer Vision machen
- / Herausfordernde Gespräche meistern: Lernen Sie, Konflikte konstruktiv und souverän zu lösen
- / Führung im Wandel: Gestalten Sie Veränderung als Chance und binden Sie Mitarbeitende aktiv in den Prozess ein
- / Live-Fallstudien und Praxisübungen: Erhalten Sie direktes Feedback und bereiten Sie sich optimal auf Ihren Führungsalltag vor

Trainer

- / Ines Venzke

” Ich habe selten ein Seminar erlebt, das so motivierend war und gleichzeitig klare Handlungsstrategien geliefert hat.

2.2.4.

Motivation verstehen, die Bedürfnisse der Generationen

Zielsetzung

Für eine erfolgreiche Führung und Teamarbeit ist es entscheidend, die unterschiedlichen Motivationsfaktoren der verschiedenen Generationen am Arbeitsplatz zu verstehen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie diese Erkenntnisse gezielt in der Führung, der Teamarbeit und der Personalentwicklung einsetzen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, HR-Manager, Teamleitungen, Personalentwickler sowie alle, die in multigenerationalen Teams arbeiten oder diese führen und ihre Fähigkeiten in diesem Bereich erweitern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Heidelberg

Dienstag, 12.08.2025;
Mittwoch, 13.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Motivation: Verständnis von Motivationstheorien und deren praktischer Anwendung
- / Generationen am Arbeitsplatz: Übersicht über die charakteristischen Merkmale der Babyboomer, Generation X, Millennials und Generation Z
- / Spezifische Motivationsfaktoren: Untersuchung der einzigartigen Bedürfnisse und Erwartungen jeder Generation
- / Kommunikationsstile: Anpassung der Kommunikationstechniken an die Präferenzen unterschiedlicher Altersgruppen
- / Führungsstile für diverse Generationen: Entwicklung von Führungsmethoden, die auf die Motivation der verschiedenen Altersgruppen abgestimmt sind
- / Integration am Arbeitsplatz: Strategien zur Förderung der Zusammenarbeit und Verringerung generationenbedingter Konflikte
- / Fallstudien: Analyse realer Beispiele für erfolgreiche Motivationsstrategien in multigenerationalen Teams
- / Workshops und Gruppenübungen: Praktische Übungen zur Anwendung des Gelernten auf spezifische Arbeitsplatzszenarien

Trainer

/ Leonie Tsorpatzidis

” Sehr offen und aktiv, das kritische Hinterfragen war ausgezeichnet und die Atmosphäre war hervorragend.

2.2.5.

Führungskraft als Berater – Methoden zur Optimierung der Vertriebsleistung

Zielsetzung

Erfolgreiche Führung im Vertrieb erfordert mehr als nur Management – sie verlangt nach echter Beratung und gezieltem Coaching.

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte im Vertrieb, die ihre Rolle als Berater für ihre Teams und Kunden stärken möchten. Ziel ist es, Ihnen Fähigkeiten zu vermitteln, die es Ihnen ermöglichen, die Vertriebsleistung durch gezielte Beratung und Coaching zu optimieren. Sie lernen, wie Sie durch interessierte Fragen, aktives Zuhören und konstruktives Feedback Ihre Mitarbeitenden fördern und sowohl individuelle als auch teambezogene Vertriebsziele erfolgreich erreichen.

Zielgruppe

Sind Sie Vertriebsleiter, Teamleiter oder Führungskraft im Vertrieb und möchten Ihre Beratungs- und Coaching-Kompetenzen ausbauen, um die Vertriebsleistung Ihres Teams nachhaltig zu steigern? Dann ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie. Es hilft Ihnen, Ihre Mitarbeitenden effektiver zu unterstützen und bei der Erreichung von Verkaufszielen gezielt zu begleiten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Mittwoch, 29.10.2025;
Donnerstag, 30.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Rolle und Selbstverständnis der Führungskraft als Berater im Vertrieb
- / Grundsätze der Beratungskompetenz und des Coachings
- / Methoden zur Analyse der Vertriebsleistung und Identifikation von Verbesserungspotenzialen
- / Förderung von Eigenverantwortung und Selbstorganisation im Vertriebsteam
- / Beratungstechniken zur individuellen Entwicklung und Zielverwirklichung der Teammitglieder
- / Effektive Kommunikation und das Führen von konstruktiven Feedbackgesprächen
- / Entwicklung und Implementierung von Vertriebsstrategien in Zusammenarbeit mit dem Team
- / Praktische Übungen zur Anwendung der Methoden im eigenen Arbeitsumfeld

Trainer

/ Manfred Hoppe

” Eine gute Mischung aus Theorie und Praxisbezug, was immer wieder mit der Gruppe anhand von Beispielen und Diskussionen erarbeitet wurde.

2.2.6.

Führungskraft als Coach – Account Manager fördern und entwickeln

Zielsetzung

Erfolgreiches Coaching im Vertrieb – Potenziale erkennen, Entwicklung fördern, Teamdynamik stärken. Nachhaltiger Vertriebs-erfolg entsteht nicht nur durch strategische Entscheidungen, sondern auch durch die gezielte Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar lernen Führungskräfte, wie sie Coaching gezielt als Instrument zur Leistungssteigerung und Teamentwicklung einsetzen. Sie erfahren, wie sie durch effektive Fragetechniken, aktives Zuhören und konstruktives Feedback eine Kultur des kontinuierlichen Lernens und der Selbstreflexion in ihrem Vertriebsteam etablieren. Ziel ist es, Account Manager individuell zu fördern, ihre Eigenverantwortung zu stärken und durch professionelles Coaching langfristige Erfolge zu sichern. Das Seminar vermittelt praxisnahe Techniken und Tools, die Führungskräfte direkt in ihrer täglichen Arbeit anwenden können. Durch interaktive Übungen und Fallbeispiele wird sichergestellt, dass das Gelernte sofort in den Führungsalltag integriert werden kann – für nachhaltigen Erfolg im Vertrieb.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Teamleiter im Vertrieb, die ihre Coaching-Kompetenzen gezielt weiterentwickeln möchten, um ihr Team nachhaltig zu fördern und zu motivieren. Besonders wertvoll ist es für Führungskräfte, die in einem dynamischen Marktumfeld agieren und moderne Coaching-Ansätze in ihre Führungsarbeit integrieren wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 05.08.2025;
Mittwoch, 06.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Rolle der Führungskraft als Coach: Wie Coaching die Teamleistung nachhaltig verbessert
- / Grundlagen des Coachings: Definition, Ziele und bewährte Methoden für den Vertrieb
- / Aktives Zuhören und effektive Fragetechniken: Den richtigen Rahmen für Reflexion und Entwicklung schaffen
- / Feedback als Erfolgsfaktor: Konstruktive und motivierende Rückmeldungen geben
- / Individuelle Entwicklungspläne erstellen: Talente gezielt fördern und Wachstum steuern
- / Eigenverantwortung und Selbstständigkeit stärken: Coaching als Werkzeug zur langfristigen Motivation
- / Teamdynamik und Gruppencoaching: Die Stärken des Teams erkennen und gezielt nutzen
- / Virtuelles Coaching und digitale Kommunikation: Erfolgreiches Coaching in hybriden und digitalen Arbeitsumfeldern

Trainer

/ Matthias Essing

” Besonders gut hat mir gefallen, dass der Trainer gezielt auf die Fragen der Teilnehmenden eingegangen ist, wodurch das Training sowohl spannend als auch sehr praxisorientiert wurde.

2.3.1.

Psychologische Grundlagen der Mitarbeiterführung

Zielsetzung

Für eine erfolgreiche Mitarbeiterführung ist es entscheidend, psychologische Konzepte und Theorien zu verstehen und anzuwenden. In diesem Seminar lernen Sie als Führungskraft, wie Sie durch ein tiefes Verständnis menschlichen Verhaltens und Motivationstechniken Ihre Kommunikation und Interaktion mit Mitarbeitenden verbessern können. Ziel ist es, dieses Wissen in Ihre tägliche Führungsarbeit zu integrieren und einen positiven sowie leistungsfördernden Führungsstil zu entwickeln.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Teamleitungen und HR-Manager, die ihre Kenntnisse in der Mitarbeiterführung vertiefen und einen psychologisch fundierten Ansatz in ihrer Führungsarbeit anwenden möchten. Es eignet sich gleichermaßen für erfahrene Führungskräfte, die ihren Stil reflektieren und anpassen wollen, sowie für neue Führungspersönlichkeiten, die die Grundlagen effektiver Mitarbeiterführung erlernen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

10.3 Management. Grundlagen-Ausbildung zum wirksamen Führungsführerschein

Termine und Zeiten

1,5 Tage im Raum Essen

Donnerstag, 16.10.2025;
Freitag, 17.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die grundlegenden psychologischen Theorien der Mitarbeiterführung
- / Verständnis von Motivation: Was treibt Mitarbeitende an?
- / Kommunikationspsychologie: Effektive Kommunikation im Führungsalltag
- / Emotionale Intelligenz und ihre Rolle in der Mitarbeiterführung
- / Die Bedeutung von Feedback und Anerkennung in der Mitarbeiterentwicklung
- / Konfliktmanagement: Psychologische Strategien zur Konfliktlösung
- / Teamdynamik und Gruppenpsychologie
- / Stressbewältigung und Resilienz im Führungsalltag
- / Kennenlernen unterschiedlicher psychologischer Modelle wie der Attributions- und der Dissonanztheorie

Trainer

/ Thomas Körzel

” Der Trainer hat das Thema hervorragend aufbereitet und mit konkreten Beispielen sowie Fallübungen veranschaulicht. Ich konnte viele wertvolle Erkenntnisse für meinen Arbeitsalltag mitnehmen, nicht nur in Bezug auf das Mitarbeitergespräch.

2.3.2.

Mitarbeitergespräche planen und umsetzen

Zielsetzung

Möchten Sie als Führungskraft lernen, wie Sie effektive Mitarbeitergespräche erfolgreich planen und durchführen? Dieses Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Kompetenzen, um konstruktive Rückmeldungen zu geben, individuelle Entwicklungspläne zu erstellen und die Motivation sowie Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeitenden zu fördern. Ziel ist es, Mitarbeitergespräche als wertvolles Führungsinstrument zu nutzen, um eine positive und produktive Arbeitsatmosphäre zu schaffen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Teamleitungen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit Mitarbeitergesprächen verbessern möchten, um die Leistung und Zufriedenheit ihrer Mitarbeitenden gezielt zu steigern. Die Teilnehmenden sollten grundlegende Erfahrungen in der Führung von Teams haben und offen für persönliches Wachstum sein.

Verweise auf Trainingsreihen

10.3 Management. Grundlagen-Ausbildung zum wirksamen Führungsführerschein

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf Donnerstag, 11.09.2025;
Freitag, 12.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung und Ziele von Mitarbeitergesprächen
- / Vorbereitungsprozess für erfolgreiche Gespräche
- / Methoden der Gesprächsführung und Kommunikationstechniken
- / Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen im Gespräch
- / Feedback geben und empfangen: Konstruktives Feedback formulieren
- / Zielvereinbarungen und Entwicklungspläne erstellen
- / Nachbereitung der Gespräche und Implementierung der Ergebnisse
- / Umgang mit schwierigen Gesprächsthemen und Konflikten

Trainer

/ Michael Rixen

” Der Trainer war sehr kompetent, engagiert und sympathisch. Die durchgeführten Übungen haben viel gebracht. Es herrschte eine sehr gute Atmosphäre mit den anderen Teilnehmenden, und das Verhandeln verlief sicher.

2.3.3.

Feedback geben und empfangen

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Kommunikation so verbessern, dass sie echte Ergebnisse liefert und eine positive Arbeitsumgebung fördert?

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie mit dem richtigen Feedback-Ansatz deutlich wirkungsvoller werden – sowohl in Ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung als auch bei der Steigerung der Performance. Ziel ist es, präzise Kommunikation zu fördern, die konkrete Ergebnisse erzielt und ein positives Arbeitsklima unterstützt.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Manager, Teamleiter sowie alle Mitarbeitenden, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit Feedback verbessern möchten. Es ist besonders geeignet für fachliche Führungskräfte und Leader im agilen Setting, die ihre Kommunikation und Teamführung durch effektives Feedback optimieren wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum München Montag, 15.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Feedbacks: Bedeutung und Nutzen effektiven Feedbacks
- / Unterscheidung zwischen konstruktivem und destruktivem Feedback
- / Techniken und Strategien für das Geben von Feedback
- / Empfangen und Verarbeiten von Feedback
- / Einsatz von Feedback zur Förderung der persönlichen und Team-Entwicklung
- / Schwierige Feedbackgespräche führen: Umgang mit Emotionen und Widerstand
- / Praktische Übungen zum Feedback geben und empfangen in realen Szenarien
- / Erstellung von Aktionsplänen zur Implementierung des Gelernten am Arbeitsplatz
- / Die 4 Ebenen der Kommunikation und wie aktives Zuhören den Erfolg steigert
- / Wie Sie Feedback als Schlüssel zur Verbesserung der Teamdynamik und Arbeitskultur nutzen können
- / Strategien, um Feedback in regelmäßige Prozesse zu integrieren und eine kontinuierliche Weiterentwicklung zu fördern

Trainer

/ Tobias Marschner

” Der Trainer hat die Schulung hervorragend auf unsere Seminarziele und individuellen Wünsche abgestimmt.

2.3.4.

Delegieren leicht gemacht

Zielsetzung

Effektives Delegieren ist der Schlüssel, um Ihre Führungskompetenzen zu steigern und die Teamproduktivität zu maximieren.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Aufgaben gezielt delegieren, Mitarbeitende entwickeln und Arbeitslasten besser managen können. Sie erhalten praktische Werkzeuge, um Ihre Führungseffizienz zu steigern, Verantwortung erfolgreich zu übertragen und gleichzeitig die Kontrolle über die Gesamtergebnisse zu behalten.

Zielgruppe

Dieses Seminar ist ideal für Führungskräfte, Teamleiter und Manager, die ihre Führungskompetenzen weiterentwickeln und ihre Teams effektiver leiten möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Karlsruhe Dienstag, 23.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Delegierens: Warum, Was und an Wen
- / Erkennung delegierbarer Aufgaben und Tätigkeiten
- / Auswahl der richtigen Personen für bestimmte Aufgaben
- / Berücksichtigung unterschiedlicher Generationen
- / Setzen von klaren Zielen und Erwartungen bei der Delegation
- / Überwachung und Feedback: Methoden zur Leistungskontrolle
- / Umgang mit Widerstand und Einwänden bei der Delegation
- / Förderung der Selbstständigkeit und Verantwortung im Team

Trainer

/ Simon Michels

” Der Trainer war, wie schon beim letzten Mal, ausgezeichnet und ist auf unsere Fragen eingegangen.

2.3.5.

Low und High Performer managen

Zielsetzung

Wenn Sie als Führungskraft die Leistung Ihres Teams steigern und eine ausgewogene Arbeitsumgebung schaffen möchten, ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie. Es vermittelt Ihnen die nötigen Fähigkeiten und Kenntnisse, um sowohl Low Performer gezielt zu fördern als auch High Performer optimal zu unterstützen und langfristig zu binden.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Teamleitungen und Personalverantwortliche, die für die Leistungsbewertung und die Entwicklung von Mitarbeitenden zuständig sind.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Donnerstag, 03.07.2025;
Freitag, 04.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Identifikation von Low und High Performern in Teams
- / Analyse der Ursachen für unterschiedliche Leistungsniveaus
- / Kennenlernen der Skill-Will-Matrix und Fallbearbeitung im Team
- / Strategien zur Motivation und Bindung von High Performern
- / Kommunikationstechniken für Feedbackgespräche und Leistungsbeurteilungen
- / Mitarbeitende coachen und entwickeln
- / Maßnahmen zur Konfliktprävention und -lösung innerhalb des Teams
- / Fallbeispiele und Best Practices für das Management von Leistungsunterschieden

Trainer

- / Lisa Weber-Scheitle

” Frau Weber-Scheitle identifiziert Entwicklungsfelder sehr schnell. Diese werden konsequent bearbeitet, wobei sie ein gutes Geschick und hohe Flexibilität zeigt. Es hat mir sehr viel gebracht und es hat Spaß gemacht!

2.3.6.

Jahresgespräche mit Mitarbeitenden erfolgreich führen

Zielsetzung

Für eine zeitgemäße Personalführung sind Dialoge zur Zielvereinbarung, Performance-Feedback und Mitarbeitergespräche unerlässlich. In diesem Seminar vermitteln wir Führungskräften und Teamleitungen die nötigen Fähigkeiten und Werkzeuge, um diese Instrumente erfolgreich anzuwenden. Sie lernen, wie Sie konstruktives Feedback geben, Mitarbeitergespräche zielgerichtet vorbereiten und individuell abgestimmte Entwicklungspläne erstellen. So tragen Sie zur Förderung einer Vertrauenskultur bei und stärken die Motivation sowie die Qualität der Zusammenarbeit im Team und Unternehmen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aller Ebenen, die ihre Kompetenzen erweitern und wirkungsvolle sowie motivierende Mitarbeitergespräche führen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Würzburg

Dienstag, 09.09.2025;
Mittwoch, 10.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Bedeutung des Mitarbeiter-Jahresgesprächs im Rahmen der Weiterentwicklung der Mitarbeitenden
- / Effiziente Vorbereitung des Jahresgesprächs
- / Klare Definition von Zielen und Erstellung individueller Entwicklungspläne
- / Gesprächsführungstechniken: Aktives Zuhören und empathische Kommunikation
- / Konstruktives Feedback geben und annehmen
- / Erkennen und Ansprechen von Stärken und Entwicklungsmöglichkeiten
- / Gesprächsinhalte und Gesprächsdurchführung
- / Follow-up und Nachverfolgung vereinbarter Maßnahmen

Trainer

- / Gabriele Mühlbauer-Ködel

” Einfach klasse! Das Gelernte kann ich wirklich in der Praxis anwenden.

2.4.1.

Zielvereinbarungen

Zielsetzung

Wie setzen Sie gezielt Ziele, die Ihre Organisation voranbringen? In diesem Seminar erfahren Führungskräfte, wie sie durch effektive Zielvereinbarungen nicht nur die Richtung ihres Teams bestimmen, sondern auch dessen Motivation und Leistung steigern können. Sie lernen praxisorientierte Methoden, um gemeinsam mit ihren Mitarbeitenden klare, strategische Ziele zu setzen und so die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu schaffen. Zudem wird gezeigt, wie Zielvereinbarungen als leistungsförderndes Führungsinstrument dienen – sowohl zur Mitarbeiterentwicklung als auch zur Erfolgsmessung.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Teamleitende und Projektmanagement-Verantwortliche, die ihre Fähigkeit zur Zielsetzung und -vereinbarung verbessern möchten, um die Leistung ihrer Mitarbeitenden und die Effektivität ihres Teams nachhaltig zu steigern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 10.12.2025;
Freitag, 11.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Zielvereinbarung und deren Bedeutung im Führungskontext
- / SMART-Methode zur Zielformulierung (Spezifisch, Messbar, Erreichbar, Relevant, Zeitgebunden)
- / Strategische vs. operative Ziele – Unterschiede und Anwendung
- / Einbeziehung der Mitarbeitenden in den Zielsetzungsprozess
- / Kommunikation von Zielen und Erwartungen
- / Monitoring- und Feedbackprozesse im Rahmen von Zielvereinbarungen
- / Umgang mit Zielverfehlungen und Anpassung von Zielen
- / Motivation und Empowerment durch Zielvereinbarungen

Trainer

- / Manfred Hoppe

” Gute Chemie zwischen dem Team und dem Trainer, dem das Seminar sichtlich auch Spaß gemacht hat.

2.4.2.

Leistungsteams formen

Zielsetzung

Möchten Sie als Führungskraft lernen, wie Sie leistungsfähige Teams entwickeln und begleiten können, die motiviert zusammenarbeiten und gemeinsam Ziele erreichen? In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen die Fähigkeiten, ein solches Team zu fördern, basierend auf dem transformationalen und agilen Führungsstil. Diese Methoden helfen Ihnen dabei, Vertrauen, Selbstorganisation und eine effektive Kommunikation im Team aufzubauen.

Das Seminar folgt dem experience-based Ansatz, sodass Sie durch praxisnahe Übungen und improvisierte Spielszenarien die Erfolgsfaktoren von Teams direkt erfahren können. Sie werden verschiedene Techniken und Methoden kennenlernen, die es Ihnen ermöglichen, Teamdynamiken zu verstehen, zu entwickeln und erfolgreich im Arbeitsalltag zu nutzen.

Zielgruppe

Dieses Seminar eignet sich für Team-, Abteilungsleitungen, Projektmanagement und Führungskräfte aller Ebenen, die für die Bildung und Führung von Teams verantwortlich sind.

Verweise auf Trainingsreihen

10.3 Management. Grundlagen-Ausbildung zum wirksamen Führungsführerschein

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 07.10.2025;
Mittwoch, 08.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Teambildung und Teamdynamik
- / Rollenbasierte Ansätze zur Identifikation und Nutzung individueller Stärken und Fähigkeiten
- / Gemeinsame Entwicklung klarer Teamziele
- / Purpose und Werte zur Motivation des Teams
- / Psychologische Sicherheit für Verbundenheit und Vertrauensbildung
- / Grundlagen konstruktiver Kommunikation für eine gelingende Zusammenarbeit
- / Einsatz von Coaching- und Feedback-Techniken zur persönlichen Weiterentwicklung der Teammitglieder und zum Management von Teamkonflikten
- / Einsatz von Fragen und Impact-Techniken zur Lösungsorientierung
- / Förderung von Selbstverantwortung und Selbstorganisation im Team
- / Erstellung eines persönlichen Action Plans zur Übernahme des Erlernten ins eigene Handeln

Trainer

/ Kristin Murschall

” Die Atmosphäre war entspannt und das Seminar sehr interessant.

2.4.3.

Mitarbeiterpersönlichkeiten und Ihre Verhaltensmuster

Zielsetzung

Kennen Sie die ‚Landkarte‘ der Persönlichkeiten in Ihrem Team? Dieses Seminar hilft Ihnen, die unterschiedlichen Mitarbeiterpersönlichkeiten zu erkennen und deren Stärken sowie Entwicklungspotenziale zu identifizieren. Sie erfahren, wie Sie das Verhalten Ihrer Mitarbeitenden so gezielt einsetzen, dass ihre Stärken optimal zur Geltung kommen und das Team als Ganzes von deren Potenzialen profitiert. Welche Unterstützung ist nötig, um die Entwicklung jedes Einzelnen zu fördern? Wie können Sie die unterschiedlichen Typen so führen und begleiten, dass Ihr Team effektiv zusammenarbeitet und seine Ziele erreicht?

Zielgruppe

Dieses Seminar ist für Führungskräfte, Teamleitende und Personalverantwortliche konzipiert, die ihre Fähigkeiten in der Mitarbeiterführung und -motivation ausbauen möchten. Es eignet sich besonders für Personen, die die Teamdynamik verbessern und die individuellen Stärken ihrer Mitarbeitenden gezielt fördern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Augsburg

Donnerstag, 29.08.2025;
Freitag, 29.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Erkennen von unterschiedlichen Persönlichkeiten
- / Verhalten, Tendenzen, Eigenschaften
- / Nutzung dieses Wissens
- / Welche Auswirkung haben diese unterschiedlichen Verhaltensmuster auf die gemeinsame Zielerreichung
- / Was kann ich als Führungskraft und/oder Teammitglied tun, damit die Zusammenarbeit möglich ist
- / Welche Instrumente können zur Verfügung gestellt werden
- / Welche Personalentwicklungsmethoden können sinnvoll eingesetzt werden

Trainer

/ Verena Mengin



Alle Teilnehmenden haben mit großem Eifer mitgemacht. Auch das Einbinden unserer jungen Kolleginnen und Kollegen war hervorragend.

2.4.4.

Team-Selling: Account-Teams zur Höchstleistung bringen

Zielsetzung

Wie können Sie Ihr Vertriebsteam zu Spitzenleistungen führen? Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Teamleitende im Vertrieb und vermittelt praxisnahe Methoden sowie bewährte Strategien, um die Leistung Ihrer Account-Teams nachhaltig zu steigern. Sie lernen, wie Sie die Stärken und Potenziale jedes Teammitglieds gezielt einsetzen, eine offene Kommunikation fördern und die Zusammenarbeit optimieren. Ziel ist es, durch effektive Führung und Teamarbeit gemeinsam Vertriebsziele erfolgreich zu erreichen und den Erfolg Ihres Teams langfristig zu sichern.

Zielgruppe

Dieses Seminar ist für Führungskräfte, Vertriebsleitende und Teamleitende im Vertrieb konzipiert, die ihre Fähigkeiten in der Führung und Motivation von Account-Teams weiterentwickeln möchten, um die Leistung und Effektivität ihrer Teams nachhaltig zu steigern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Mannheim Samstag, 08.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Team-Sellings und die Bedeutung von Teamarbeit im Vertrieb
- / Rollenverständnis innerhalb von Account-Teams: Stärken erkennen und gezielt einsetzen
- / Kommunikationstechniken zur Förderung von offener und konstruktiver Teaminteraktion
- / Strategien zur Entwicklung von Teamzielen und zur Ausrichtung auf gemeinsame Erfolge
- / Motivation und Engagement im Team: Anreizsysteme und Teambuilding-Maßnahmen
- / Konfliktmanagement im Team: Herausforderungen frühzeitig erkennen und lösen
- / Coaching-Methoden für Führungskräfte zur Unterstützung und Entwicklung von Teammitgliedern
- / Evaluierung der Teamleistungen und kontinuierliche Verbesserung

Trainer

/ Marko Schneider

” Sehr guter, aufgelockerter Vortrag. Abwechslungsreich gestaltet.

2.4.5.

Vertriebsteams erfolgreich führen

Zielsetzung

Möchten Sie als Führungskraft im Vertrieb Ihr Team nachhaltig motivieren und zu beständigen Verkaufserfolgen führen? Dieses Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie durch wertorientierte Führung und die Berücksichtigung individueller Bedürfnisse Ihrer Teammitglieder eine starke, engagierte Teamkultur aufbauen. Sie lernen, wie Sie persönliche und gemeinsame Werte als Grundlage für Ihre Führungsentscheidungen nutzen und somit ein leistungsstarkes und zufriedenes Vertriebsteam entwickeln. Am Ende des Seminars verfügen Sie über praxisorientierte Werkzeuge, die Sie direkt in Ihrer Führungspraxis einsetzen können.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsleiter, Teamleiter im Vertrieb, Bereichsleiter sowie alle Führungskräfte, die Vertriebsteams führen oder dies in naher Zukunft tun werden.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Donnerstag, 03.07.2025;
Freitag, 04.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen wertorientierter Vertriebsführung
- / Teamdynamiken verstehen und nutzen
- / Einsatz von Zielvereinbarungen und KPIs
- / Coaching und Entwicklung von Teammitgliedern
- / Verkaufserfolg mittels Strategien und Techniken
- / Wertorientierte Kommunikation im Führungsstil
- / Starke Teamkultur fördern für den Vertriebserfolg
- / Praxisorientierte Fallbeispiele

Trainer

/ Claus Weberstorfer

” Es war ein inspirierendes, kurzweiliges Seminar, und ich konnte mir einiges für meine Arbeit mitnehmen, um es selbst umzusetzen.

2.4.6.

Vertriebsteams virtuell führen

Zielsetzung

Erfolgreiche Führung von Vertriebsteams ist auch in einer virtuellen Umgebung möglich – mit den richtigen Kompetenzen und Strategien. In diesem Seminar lernen Führungskräfte, wie sie ihre Teams digital effektiv führen, motivieren und die Zusammenarbeit über moderne Kommunikationstechnologien stärken können. Der Fokus liegt auf Teambynamik, Leistungsmanagement und praktischen Lösungen für virtuelle Arbeitswelten.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, Manager von Vertriebsteams, Projektmanager sowie HR-Verantwortliche, die Teams aus der Ferne führen oder dies künftig tun möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Mühldorf am Inn

Donnerstag, 18.09.2025;
Freitag, 19.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der virtuellen Teamführung
- / Aufbau und Pflege von Beziehungen in virtuellen Teams
- / Einsatz von Technologie zur Unterstützung effektiver Kommunikation
- / Motivation und Engagement in virtuellen Teams fördern
- / Überwachung und Management der Teamleistung aus der Ferne
- / Umgang mit Konflikten und Herausforderungen in virtuellen Umgebungen
- / Strategien zur Förderung der Teamkohäsion und -kultur
- / Praktische Tools und Methoden für virtuelle Meetings und Präsentationen

Trainer

/ Jürgen Müller

” Tipps und Tricks im täglichen Umgang mit Kunden wurden dargestellt und theoretisch sowie praktisch an erarbeiteten Beispielen durchgespielt.

2.5.1.

Performance Management im Vertrieb

Zielsetzung

Wie steuern Sie die Leistung Ihres Vertriebsteams gezielt und nachhaltig? In diesem Seminar erfahren Vertriebsleitende und Führungskräfte praxisorientierte Methoden, um die Performance ihrer Teams nicht nur zu messen, sondern aktiv zu steuern und kontinuierlich zu verbessern. Sie lernen, wie Sie effektive Performance-Management-Strategien entwickeln, um die Produktivität und Motivation Ihrer Mitarbeitenden zu steigern. Mithilfe von Kennzahlen und Analysen können Sie den Erfolg gezielt messen und individuelle sowie teambezogene Leistungsziele definieren. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung einer leistungsfördernden Feedbackkultur sowie dem gezielten Einsatz von Coaching- und Entwicklungstechniken. So stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeitenden nachhaltig gefördert werden. Das Seminar befähigt Sie, Performance-Management als festen Bestandteil Ihrer Vertriebsstrategie zu integrieren und dadurch die Vertriebsergebnisse systematisch zu steigern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsleitende, Führungskräfte und Teamleitende, die die Leistung ihrer Vertriebsorganisation gezielt steuern und verbessern möchten. Es eignet sich für alle, die ihre Kenntnisse im Bereich Performance Management erweitern und vertiefen möchten, um ihre Vertriebsteams optimal zu unterstützen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 19.08.2025;
Mittwoch, 20.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in Performance Management: Konzepte, Ziele und deren Bedeutung für den Vertrieb
- / Definition und Messung von Vertriebskennzahlen (KPIs) zur objektiven Leistungsmessung
- / Entwicklung individueller und teambezogener Leistungsziele zur gezielten Mitarbeiterförderung
- / Aufbau und Förderung einer leistungsorientierten Feedbackkultur im Vertrieb
- / Coaching- und Entwicklungstechniken zur gezielten Steigerung der Vertriebsperformance
- / Analyse von Vertriebsergebnissen und Identifikation von Optimierungspotenzialen
- / Strategien zur Motivation von Vertriebsteams und einzelnen Mitarbeitenden
- / Umgang mit Leistungsschwächen und gezielte Interventionstechniken zur Leistungssteigerung

Trainer

/ Matthias Essing

” Der Zeitplan wurde eingehalten, alles war gut organisiert und das Seminar rundum gelungen. Der Seminarleiter war sehr sympathisch und kompetent.

2.5.2.

Performancedialog einführen, umsetzen und optimieren

Zielsetzung

Erfolgreiche Performancedialoge sind entscheidend, um Mitarbeiter gezielt zu fördern und Unternehmensziele zu erreichen. In diesem Seminar lernen Sie als Führungskraft oder Personalverantwortliche*r, wie Sie Performancedialoge effektiv einführen, umsetzen und kontinuierlich optimieren können. Der Fokus liegt auf der Stärkung der Kommunikation zwischen Führungskraft und Mitarbeitenden, dem Setzen klarer und messbarer Ziele sowie der gezielten Förderung durch professionelles Feedback. Sie erhalten praxisnahe Werkzeuge, um Leistungs- und Entwicklungsgespräche systematisch zu führen und deren langfristige Umsetzung zu sichern. Interaktive Methoden und praxisorientierte Übungen helfen dabei, das Gelernte direkt in den Arbeitsalltag zu integrieren. Am Ende des Seminars haben Sie ein tiefes Verständnis für Performancedialoge und die Fähigkeit, die Mitarbeiterleistung nachhaltig zu steigern.

Zielgruppe

Dieses Seminar ist ideal für Führungskräfte, Teamleitungen, HR-Manager und alle, die für die Mitarbeiterführung und -entwicklung verantwortlich sind. Es eignet sich besonders für Unternehmen, die eine leistungsorientierte Kultur fördern und Performancedialoge als strategisches Instrument für Mitarbeiterentwicklung und Unternehmenserfolg nutzen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 12.08.2025;
Mittwoch, 13.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Performancedialogs: Definition, Bedeutung und Nutzen für die Organisation
- / Vorbereitung und Planung: Wichtige Schritte zur erfolgreichen Durchführung eines Performancedialogs
- / Zielsetzung: Entwicklung klarer und messbarer Ziele zur gezielten Mitarbeiterförderung
- / Feedback geben: Techniken und Methoden für konstruktives und motivierendes Feedback
- / Aktives Zuhören: Förderung eines offenen, ehrlichen und produktiven Dialogs zwischen Führungskraft und Mitarbeitenden
- / Umgang mit schwierigen Gesprächen: Strategien zur Konfliktlösung und für herausfordernde Situationen
- / Follow-up-Strategien: Sicherstellung der Umsetzung von Entwicklungsplänen und kontinuierliche Nachverfolgung
- / Messung und Bewertung des Erfolgs: Tools und Methoden zur Überprüfung der Wirksamkeit von Performancedialogen

Trainer

/ Matthias Essing

” Es gab sehr viele Übungsbeispiele, bei denen verschiedene Situationen nachgestellt wurden.

2.5.3.

Mit KPIs und Zielen den Vertrieb steuern und operativ führen

Zielsetzung

Wie gut steuern Sie den Erfolg Ihres Vertriebsteams? Dieses Seminar vermittelt Ihnen als Führungskraft im Vertrieb die entscheidenden Werkzeuge und Methoden, um Ihre Vertriebsstrategie effektiv umzusetzen. Sie lernen, wie Sie klare, messbare Vertriebsziele formulieren, die richtigen KPIs definieren und diese gezielt nutzen, um die Performance Ihres Teams kontinuierlich zu überwachen und zu optimieren. Ziel ist es, eine datenbasierte Vertriebsführung zu etablieren, die sowohl die Effizienz steigert als auch die Motivation Ihrer Mitarbeitenden nachhaltig fördert.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Teamleitende im Vertrieb, die ihre Fähigkeiten in der effektiven Steuerung und operativen Führung von Vertriebsaktivitäten erweitern möchten. Es ist besonders geeignet für Personen in leitenden Positionen wie Sales Manager, Head of Sales oder ähnlichen Rollen, die ihre Kenntnisse im Bereich KPI-Management und Zielverwirklichung vertiefen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Göttingen Dienstag, 04.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Vertriebssteuerung und operativen Führung
- / Definition und Bedeutung von KPIs im Vertrieb
- / Zielsetzung nach SMART-Kriterien (Spezifisch, Messbar, Erreichbar, Relevant, Zeitgebunden)
- / Entwicklung und Implementierung eines KPI-Systems
- / Analyse und Interpretation von Vertriebskennzahlen
- / Reporting-Techniken und Kommunikationsstrategien
- / Feedbackkultur und kontinuierliche Verbesserung im Vertriebsteam
- / Umgang mit Zielabweichungen und strategische Anpassung

Trainer

/ Uwe Thee

” Sowohl junge als auch erfahrene Teilnehmende wurden gefordert, wodurch ein automatischer „Erfahrungstransfer“ von alt nach jung entstand. Die Übungen fanden auf hohem Niveau statt und waren teils sehr umfangreich, was eine gute Praxisnähe ermöglichte.

2.5.4.

Erfolgreich Führen mit der Balanced Scorecard

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Unternehmensstrategie präzise umsetzen und Ihre Teams gezielt motivieren? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie die Balanced Scorecard als mächtiges Management-Werkzeug einsetzen, um Unternehmensziele klar zu definieren, effektiv zu kommunizieren und konsequent zu verfolgen. Sie erfahren, wie Sie durch ausgewogene Kennzahlen nicht nur die Performance Ihrer Abteilungen steigern, sondern auch die strategische Ausrichtung des Unternehmens schärfen und Ihre Teammitglieder erfolgreich zur Zielerreichung führen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Teamleiter und Manager, die ihre Führungsfähigkeiten erweitern und strategisches Management durch die Nutzung der Balanced Scorecard in ihrer Organisation implementieren möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die eine effektive und zielorientierte Teamführung anstreben.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Nürnberg

Montag, 29.09.2025;
Dienstag, 30.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Balanced Scorecard: Konzept und Bestandteile
- / Zieldefinition: Strategische Ziele und operative Umsetzung
- / Entwicklung von Kennzahlen: Finanzielle und nicht-finanzielle Indikatoren
- / Kommunikationsstrategien: Die Balanced Scorecard im Team und Unternehmen kommunizieren
- / Implementierung der Balanced Scorecard: Schritte für die praktische Anwendung
- / Monitoring und Steuerung: Fortschritt messen und anpassen
- / Fallstudien erfolgreicher Unternehmen: Best Practices in der Anwendung der Balanced Scorecard
- / Führung und Motivation: Wie man Teams zur Zielerreichung stimuliert

Trainer

/ Thorsten Bauer

” Der Trainer war äußerst kompetent und konnte den Lernstoff auf eine Weise präsentieren, die nicht nur informativ, sondern auch motivierend war.

2.6.1.

Personalauswahl:

Anforderungen, Profile, Vorstellungsgespräche

Zielsetzung

Wollen Sie die besten Talente für Ihr Unternehmen gewinnen? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie effektive Personalauswahlprozesse gestalten, um die richtigen Kandidaten zu finden. Sie erhalten praxisnahe Kenntnisse zur Identifizierung von Anforderungen und Profilen für verschiedene Positionen, dem Erstellen ansprechender Stellenanzeigen und der Durchführung strukturierter sowie zielgerichteter Vorstellungsgespräche. Ziel ist es, Ihre Fähigkeit zu stärken, Bewerbende auszuwählen, die maßgeblich zum Unternehmenserfolg beitragen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Personalverantwortliche und alle, die in den Rekrutierungsprozess eingebunden sind. Es eignet sich besonders für Personen, die ihre Fähigkeiten in der Personalauswahl optimieren und systematisierte Prozesse implementieren möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 23.10.2025;
Freitag, 24.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Anforderungsanalyse: Welche Kompetenzen und Qualifikationen sind relevant?
- / Erstellung von Stellenprofilen und Anforderungsprofilen
- / Strategien zur Gewinnung von Talenten und Erstellung ansprechender Stellenanzeigen
- / Die Bedeutung von Employer Branding im Rekrutierungsprozess
- / Funktion, Struktur und Bedeutung raum-zeitlicher Besonderheiten
- / Eigene und fremde mediale, nonverbale und verbale Kommunikationssignale
- / Besonderheiten telefonischer Interviews und schriftlichem Austausch
- / Strukturierte Vorstellungsgespräche: Technik und Durchführung
- / Bildkommunikative Strategien zur Bewertung von Kandidaten
- / Persönliche Erkenntnisse, individuelles Verständnis, (un) bewusste (Vor)urteile
- / Dokumentation der Auswahlentscheidung und rechtliche Rahmenbedingungen

Trainer

/ Wolfgang U. Lauer

” Mir hat am Seminar gefallen, dass ich durch Rollenspiele sowohl Feedback vom Trainer als auch von erfahrenen Kolleginnen und Kollegen erhalten habe. Besonders als junge Mitarbeiterin war dieses Feedback wertvoll, um Fehler in Zukunft zu vermeiden und mein Selbstbewusstsein durch positives Feedback zu stärken.

2.6.2.

Konflikt und Trennung

Zielsetzung

Haben Sie schon einmal ein schwieriges Gespräch führen müssen, bei dem Emotionen hochkochten und eine Lösung schwer greifbar war?

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Konflikt- und Trennungsgespräche professionell und konstruktiv führen können. Sie vertiefen Ihr Verständnis für die emotionale Dynamik solcher Gespräche und erhalten praxisorientierte Werkzeuge, um fair, respektvoll und lösungsorientiert zu kommunizieren

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich für Führungskräfte, HR-Manager, Teamleiter und alle Berufsgruppen, die regelmäßig schwierige Gespräche führen müssen, insbesondere in Bereichen, in denen Konflikte und Trennungen häufig vorkommen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bonn

Dienstag, 01.07.2025;
Mittwoch, 02.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Konflikt- und Trennungskommunikation: Verständnis der Grundlagen und der Wichtigkeit einer angemessenen Gesprächsführung
- / Identifikation von Konfliktsignalen: Erkennen von Warnzeichen und effektives Eingreifen vor der Eskalation
- / Strategien zur Gesprächsvorbereitung: Planung und Strukturierung von Gesprächen, um Sicherheit zu gewinnen und klare Ziele zu setzen
- / Emotionale Intelligenz in Konflikten: Nutzung emotionaler Intelligenz zur Steuerung des Gesprächs und zur Bewältigung emotionaler Herausforderungen
- / Techniken zur Deeskalation: Methoden zur Reduzierung von Spannungen und zur Förderung eines konstruktiven Dialogs
- / Lösungsorientierte Kommunikation: Entwicklung und Einsatz von Techniken, die zu einer konstruktiven Lösungsfindung beitragen
- / Eskalationsstufen und mögliche Lösungsansätze
- / Rollenspiele und Fallstudien: Praktische Übungen zur Anwendung der gelernten Techniken in realistischen Szenarien

Trainer

/ Meike Schaubode

” Das Seminar hat mir geholfen, auch in schwierigen Situationen die Ruhe zu bewahren.

2.6.3.

Wissenstransfer bei Fach- und Führungskräften

Zielsetzung

Wie sichern Sie den Wissenstransfer in Ihrer Organisation? In einer Welt, die sich rasant verändert, ist der gezielte Austausch von Wissen der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg und Innovation. Dieses Seminar bietet Fach- und Führungskräften praxisorientierte Methoden und Techniken, um den Wissensaustausch in ihren Teams und Organisationen nachhaltig zu optimieren. Sie lernen, wie Sie Wissen effektiv weitergeben, es langfristig bewahren und so die Zusammenarbeit in Ihren Teams stärken. Der Fokus liegt darauf, eine Kultur des kontinuierlichen Lernens zu etablieren, die Ihre Organisation zukunftsfähig macht und die Innovationskraft fördert.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Kompetenzen im Bereich Wissenstransfer erweitern und die Zusammenarbeit sowie Innovationskraft ihrer Teams stärken möchten. Es ist ideal für alle, die Verantwortung für die Entwicklung und Förderung von Mitarbeitenden tragen oder in Projekten mit Wissensmanagement arbeiten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Mühldorf am Inn

Mittwoch 15.10.2025;
Donnerstag 16.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung und Mehrwert des Wissenstransfers in Organisationen
- / Methoden und Ansätze für effektiven Wissenstransfer
- / Strategien zur Förderung einer offenen Wissenskultur
- / Tools und Technologien zur Unterstützung des Wissenstransfers
- / Feedback-Mechanismen zur Verbesserung des Wissensaustauschs
- / Best Practices für Mentoring und Coaching im Kontext des Wissenstransfers
- / Herausforderungen und Lösungen im Wissenstransferprozess
- / Entwicklung eines individuellen Aktionsplans zur Umsetzung im eigenen Team

Trainer

/ Jürgen Müller

” Die simulierten Telefongespräche: Durch die Gruppenarbeit hat man das Thema in Gruppen erarbeitet und anschließend präsentiert. Feedback und die Gespräche im Team über Erfahrungen und Meinungen haben mir persönlich sehr viel gebracht.

2.7.1

Gestaltung managementorientierter Entscheidungsvorlagen

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie als Führungskraft oder Managementmitarbeitende die Entscheidungsfindung in Ihrem Unternehmen durch präzise und klare Entscheidungsvorlagen optimieren können? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie relevante Informationen gezielt aufbereiten und so präsentieren, dass Entscheidungsträger schnell die wesentlichen Aspekte erfassen können. Ziel ist es, Ihre Fähigkeiten in der Erstellung von Entscheidungsvorlagen zu stärken und so den Entscheidungsprozess in Ihrem Unternehmen effizienter und schneller zu gestalten.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Teamleiter und Mitarbeitende im mittleren Management, die ihre Fähigkeiten in der Erstellung von Entscheidungsvorlagen verbessern möchten, um die Qualität und Effizienz ihrer Entscheidungsprozesse zu steigern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Mittwoch, 16.07.2025;
Donnerstag, 17.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Entscheidungsfindung im Management
- / Struktur und Aufbau von Entscheidungsvorlagen
- / Identifikation relevanter Informationen und Datenquellen
- / Methoden zur Analyse von Handlungsoptionen
- / Gestaltung ansprechender und verständlicher Präsentationen
- / Berücksichtigung von Stakeholder-Interessen und -Vorlieben
- / Kommunikationsstrategien zur effektiven Präsentation von Vorschlägen
- / Fallbeispiele und Best Practices aus der Praxis

Trainer

- / Manfred Hoppe

” Die Anwendbarkeit dieses Seminars und der Inhalte des Seminars stufe ich als sehr hoch ein. Die Regeln waren praxisnah, die Inhalte klug überlegt, und die weiteren Tools, die wir an die Hand bekommen haben, sind sehr gut, um damit in Verhandlungen zu überzeugen.

2.7.2.

Einsatz und Nutzung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie betriebswirtschaftliche Kennzahlen gezielt einsetzen, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Ihre Unternehmensleistung effektiv zu steuern? In diesem Seminar erhalten Führungskräfte die nötigen Werkzeuge, um relevante Kennzahlen zu verstehen und für die Analyse von Geschäftsprozessen sowie die Identifikation von Optimierungspotenzialen zu nutzen. Entwickeln Sie ein tiefes Verständnis für die Bedeutung von Kennzahlen und setzen Sie dieses Wissen erfolgreich in der Praxis ein, um den Erfolg Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern.

Zielgruppe

Dieses Seminar eignet sich für Führungskräfte, Teamleitende und Manager, die ihre Fähigkeiten im Einsatz und in der Nutzbarkeit betriebswirtschaftlicher Kennzahlen erweitern möchten, um fundierte Entscheidungen zu treffen und ihre Teams effektiv zu führen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 30.09.2025;
Mittwoch, 01.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in betriebswirtschaftliche Kennzahlen: Definition und Bedeutung
- / Kennzahlen der Finanzanalyse: ROI, Liquidität, Rentabilität und weitere wichtige Indikatoren
- / Operative Kennzahlen: Durchlaufzeiten, Qualitätskennzahlen und Effizienzindikatoren
- / Die Rolle von Kennzahlen im Controlling und der strategischen Planung
- / Erstellung von Dashboards und Berichten zur Visualisierung von Kennzahlen
- / Interpretation und Analyse von Kennzahlen: Was sagen die Zahlen wirklich aus?
- / Praxisbeispiele: Fallstudien zu erfolgreichen Anwendungen betriebswirtschaftlicher Kennzahlen
- / Maßnahmenableitung: Von der Analyse zur konkreten Handlung

Trainer

/ Stefan Helmke

” Modul war praxisnah. Die Inhalte können sehr gut in die operative Tätigkeit übernommen werden.

2.7.3.

Effiziente Außendienststeuerung: Ziele, Resultate, Qualifikationen

Zielsetzung

Wie erfolgreich ist Ihr Außendienst wirklich? Ein gut geführtes Außendienstteam ist entscheidend für den Vertriebs Erfolg. In diesem Seminar lernen Führungskräfte und Außendienstleiter, wie sie ihre Teams optimal steuern, die Verkaufsleistung nachhaltig steigern und strategische Ziele effektiv umsetzen können. Sie erfahren, wie Sie klare und messbare Zielsetzungen formulieren, KPIs entwickeln und Performance-Daten präzise analysieren, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Zudem wird vermittelt, wie eine effektive Feedback- und Kommunikationskultur aufgebaut wird, die Motivation und Eigenverantwortung im Team fördert. Ein besonderer Fokus liegt auf der Schulung und Qualifizierung der Außendienstmitarbeitenden sowie der Einführung digitaler Steuerungstools. Mit praxisnahen Methoden und Strategien werden Sie bestens gerüstet, um die Herausforderungen im Außendienst erfolgreich zu meistern und langfristige Erfolge zu sichern.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, Außendienstleiter und Teamleitende, die ihre Fähigkeiten zur Steuerung und Optimierung von Außendienstteams ausbauen möchten. Es ist ideal für alle, die effektive Strategien entwickeln wollen, um die Verkaufsleistung zu steigern, die Motivation ihrer Mitarbeitenden zu erhöhen und moderne Vertriebssteuerung erfolgreich umzusetzen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 26.08.2025;
Mittwoch, 27.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Rolle und Verantwortlichkeiten in der Außendienststeuerung und deren Einfluss auf den Vertriebs Erfolg
- / Strategische Zielsetzung und Entwicklung relevanter KPIs zur Leistungsbewertung und Optimierung
- / Monitoring und Analyse von Verkaufszahlen und Performance-Daten zur datenbasierten Entscheidungsfindung
- / Methoden der effektiven Kommunikation und Aufbau einer leistungsfördernden Feedbackkultur im Außendienstteam
- / Schulung und Qualifizierung von Außendienstmitarbeitenden zur kontinuierlichen Weiterentwicklung der Vertriebskompetenzen
- / Motivationstechniken zur Steigerung der individuellen und teambezogenen Leistung
- / Umgang mit Herausforderungen und Konflikten im Außendienst zur Sicherstellung reibungsloser Abläufe
- / Implementierung von digitalisierten Tools zur Vertriebssteuerung zur Effizienzsteigerung und besseren Steuerbarkeit der Außendienstaktivitäten

Trainer

- / Matthias Essing

” Rollenspiele; Erfahrungsaustausch; das Verkaufstraining war sehr gut. Der Trainer hat sich gut in unsere Verkaufsthematik eingearbeitet und gute Tipps gegeben. Ich habe mich vertrieblich gesteigert. Vielen Dank!



3.0 Key Account Management

3.1 Grundlagen des Key Account Managements

- 3.1.1. Grundlagen und Prinzipien des Key Account Managements.....
- 3.1.2. Vertriebstraining für Junior Key Account Manager.....
- 3.1.3. Toolbox für den Key Account Manager.....
- 3.1.4. Kundenentwicklungsplan und Customer Strategy Map.....

3.2 Kundenakquise und Kundenmanagement

- 3.2.1. Key Accounts professionell akquirieren, aufbauen und managen.....
- 3.2.2. Key Accounts knacken: Schwierige Key Accounts zu gewinnen.....
- 3.2.3. Jahresgespräche mit Key Accounts.....

3.3 Verkaufsstrategien

- 3.3.1. Strategisches Verkaufen in komplexen Projekten.....
- 3.3.2. Solution Selling: Lösungen statt Produkte.....

3.4 Kommunikation und Präsentation

- 3.4.1. C-Level-Kommunikation für Key Account Manager.....
- 3.4.2. TOP-Entscheider überzeugen.....
- 3.4.3. Gestaltung kundenorientierter Vertriebspräsentationen.....

3.1.1.

Grundlagen und Prinzipien des Key Account Managements

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie Schlüsselkunden erfolgreich identifizieren und langfristige, profitable Beziehungen aufbauen? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie als Key Account Manager gezielt und strategisch vorgehen, um Ihre Kundenbindung zu stärken und nachhaltigen Geschäftserfolg zu erzielen. Sie erwerben fundierte Kenntnisse und praktische Fertigkeiten, um Ihre Schlüsselkunden optimal zu betreuen und Ihre Vertriebsstrategie effektiv umzusetzen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Junior Key Account Manager, die am Beginn ihrer Karriere im Vertrieb stehen und ihre Vertriebsfähigkeiten spezifisch für die Betreuung von Schlüsselkunden optimieren möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Paderborn Dienstag, 02.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das Key Account Management: Die Bedeutung und Grundprinzipien
- / Werte und Etikette im Business
- / Bedürfnisse und Analyse von Schlüsselkunden
- / Entwicklung von individuellen Zielen und Strategien
- / Verhandlungsführung und Vertragsmanagement
- / Überblick über Cross-Selling und Up-Selling Techniken

Trainer

/ Marion Mikus

” Den Kunden und seine Bedürfnisse stärker wahrnehmen und seine unternehmerischen Werte berücksichtigen.

3.1.2.

Vertriebstraining für Junior Key Account Manager

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Fähigkeiten im Key Account Management auf das nächste Level heben? In diesem Seminar lernen Sie als Junior Key Account Manager, wie Sie Ihre Kundenbeziehungen aufbauen, pflegen und langfristig erfolgreich gestalten. Sie erfahren, wie Sie Vertriebsstrategien gezielt entwickeln, Kundenbedürfnisse genau analysieren und maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Schlüsselkunden finden. Neben der systematischen Identifikation von Verkaufschancen und professionellen Verhandlungstechniken, liegt der Fokus auch auf dem effektiven Umgang mit Kundeneinwänden. Mit praxisorientierten Methoden und konkreten Handlungstipps werden Sie optimal auf die Herausforderungen im Account Management vorbereitet und lernen, Ihre Zeit effizient zu nutzen, um die Kundenbindung nachhaltig zu stärken.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Junior Key Account Manager, die am Beginn ihrer Karriere im Vertrieb stehen und ihre Vertriebsfähigkeiten gezielt für die Betreuung von Schlüsselkunden verbessern möchten. Es eignet sich für alle, die lernen möchten, wie sie mit einer strukturierten und professionellen Herangehensweise ihre Kunden optimal betreuen und ihren Vertriebserfolg steigern können.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 09.09.2025;
Mittwoch, 10.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Rolle und Verantwortlichkeiten eines Key Account Managers und deren Bedeutung für den Unternehmenserfolg
- / Grundlagen des strategischen Vertriebsmanagements für eine gezielte Kundenentwicklung
- / Aufbau und Pflege von langfristigen und erfolgreichen Kundenbeziehungen
- / Analyse von Kundenbedürfnissen und Marktbedingungen zur Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- / Entwicklung von kundenspezifischen Lösungen und Angeboten zur Steigerung des Mehrwerts für den Kunden
- / Verhandlungstechniken und Abschlussstrategien für erfolgreiche Geschäftsabschlüsse
- / Umgang mit Kundeneinwänden und Herausforderungen für eine lösungsorientierte Kommunikation
- / Zeitmanagement und Priorisierung im Account Management zur effizienten Betreuung von Schlüsselkunden

Trainer

/ Matthias Essing

” Der Vorteil des Seminars bestand für mich darin, dass ich meinen Werkzeugkasten im Bezug auf Verhandlungen erweitern konnte und dass ich jetzt für Verhandlungen eine bessere Struktur habe.

3.1.3.

Toolbox für den Key Account Manager

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie Key Accounts effektiv analysieren und entwickeln, um nachhaltigen Geschäftserfolg zu erzielen? In diesem Seminar „Toolbox für den Key Account Manager“ vermitteln wir Ihnen die Methoden und Instrumente, die Sie benötigen, um Key Accounts gezielt zu betreuen. Sie erarbeiten die Erstellung geeigneter Analysen, entwickeln detaillierte Kundenentwicklungspläne und erstellen aussagekräftige Key Account-Dossiers. So sind Sie bestens gerüstet, Ihre Key Accounts strategisch zu betreuen und langfristig weiterzuentwickeln.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Key Account Manager, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und alle Mitarbeiter, die für die Entwicklung und Betreuung von Key Accounts verantwortlich sind. Es eignet sich sowohl für Einsteiger als auch für erfahrene Fachkräfte im Bereich Key Account Management.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Augsburg

Dienstag, 01.07.2025;
Mittwoch, 02.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Das Seminar richtet sich an Key Account Manager, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und alle Mitarbeitenden, die für die Entwicklung und Betreuung von Key Accounts verantwortlich sind. Es eignet sich sowohl für Einsteiger als auch für erfahrene Fachkräfte im Bereich Key Account Management.

Trainer

- / Bernhard Bartsch

” Sehr gute Mischung von theoretischen Inhalten und Anwendungsfällen, viel Praxis und Übungen, super!

3.1.4.

Kundenentwicklungsplan und Customer Strategy Map

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden strategisch verbessern und den Umsatz gezielt steigern? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit effektiven Instrumenten der Key Account-Analyse fundierte Entscheidungen treffen können. Sie erfahren, wie Sie einen maßgeschneiderten Kundenentwicklungsplan erstellen und eine Customer Strategy Map nutzen, um Ihre Kundenbeziehungen gezielt zu gestalten. Ziel ist es, Ressourcen optimal einzusetzen, die Kundenbindung zu stärken und den Erfolg in der Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden langfristig zu sichern.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an erfahrene Key Account Manager, die ihre Analyse- und Planungsfähigkeiten stärken möchten, um die strategische Kundenentwicklung und -betreuung zu optimieren. Es ist besonders geeignet für Fachkräfte, die bereits über grundlegende Kenntnisse im Key Account Management verfügen und diese gezielt vertiefen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 06.11.2025;
Freitag, 07.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Key Account-Analyse
- / Einführung in den Kundenentwicklungsplan: Aufbau und Struktur
- / Erstellung und Nutzung einer Customer Strategy Map
- / Identifikation von Kundenpotenzialen und Wachstumschancen
- / Zieldefinition und Maßnahmenplanung für Schlüsselkunden
- / Methoden zur Erfolgskontrolle und Weiterentwicklung der Kundenstrategie
- / Gruppenarbeit: Entwicklung eines Beispiel-Kundenentwicklungsplans
- / Best Practices und Fallstudien erfolgreicher Kundenstrategien

Trainer

- / Markus Eickhoff

” Ich freue mich darauf das Gelernte bald anzuwenden.

3.2.1.

Key Accounts professionell akquirieren, aufbauen und managen

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie Schlüsselkunden nicht nur gewinnen, sondern auch langfristig binden und deren Wert für Ihr Unternehmen maximieren können? Dieses Seminar vermittelt Ihnen fundierte Strategien und praxisorientierte Methoden, um Key Accounts erfolgreich zu akquirieren und zu betreuen. Sie erfahren, wie Sie starke, nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen, den Umsatz steigern und die langfristige Zusammenarbeit sichern können. Ziel ist es, Sie mit den nötigen Werkzeugen auszustatten, um im Key Account Management erfolgreich zu agieren und einen bleibenden Geschäftserfolg zu erzielen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Key Account Manager und Führungskräfte im Vertrieb, die sich auf das Management von Schlüsselkunden spezialisieren möchten oder ihre bestehenden Fähigkeiten in diesem Bereich ausbauen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Kassel

Donnerstag, 31.07.2025;
Freitag, 01.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Definition und Identifikation von Key Accounts
- / Positionierung und Bedeutung des Account Managements
- / Planung und Durchführung der Akquise von Schlüsselkunden (Multi-Level-Selling)
- / Aufbau effektiver Kommunikationsstrategien für Key Accounts
- / Entwicklung individueller Lösungen und maßgeschneiderter Angebote (Solution-Selling)
- / Einsatz von Account-Management-Tools und -Technologien
- / Strategische Verkaufsmethoden sowie effektive Vertriebsstrategien
- / Verhandlungsführung und Entscheidungsfindung bei Großkunden (u.a. Harvard-Konzept)
- / Kundenbindung und -pflege für langfristigen Erfolg (Up-/Cross-Selling-Strategien)
- / Analyse und Bewertung der Account-Performance und -Wachstumsstrategien

Trainer

/ Klaus Schwarz

” Mich hat begeistert, dass ich als Verkäufer das erste Mal Werkzeuge an die Hand bekommen habe, die ich beim Kunden wirklich einsetzen kann.

3.2.2.

Key Accounts knacken: Schwierige Key Accounts zu gewinnen

Zielsetzung

Wollen Sie lernen, wie Sie erfolgreich Key Accounts gewinnen und langfristige, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufbauen? In diesem Seminar erhalten Sie alle erforderlichen Fähigkeiten und Strategien, um Ihr Key Account Management auf das nächste Level zu heben. Sie erfahren, wie Sie potenzielle Key Accounts gezielt identifizieren, ansprechen und erfolgreich akquirieren. Mit praxisorientierten Techniken und wertvollen Insights aus der Branche lernen Sie, wie Sie Ihr Netzwerk effizient ausbauen und nachhaltig zum Geschäftserfolg beitragen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Key Account Manager und alle, die für die Gewinnung und Betreuung von Key Accounts verantwortlich sind. Es eignet sich sowohl für Einsteigende als auch für erfahrene Fachkräfte im Bereich Vertrieb und Key Account Management.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Wien

Mittwoch, 10.09.2025;
Donnerstag, 11.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Identifikation von Key Accounts: Potenzielle Zielkunden sowie Segmentierung des Marktes
- / Entwicklung einer individuellen Akquisitionsstrategie für Key Accounts
- / Effektive Kommunikation und Beziehungsaufbau mit potenziellen Key Accounts
- / Verhandlungstechniken und -strategien für den Abschluss von Key Account-Verträgen
- / Nachbetreuung und Pflege der Beziehung zu gewonnenen Key Accounts
- / Analyse von Buying- und Selling-Center: Welche Argumente passen zu welchem Ansprechpartner zu welchem Zeitpunkt im Vertriebsprozess
- / Einstieg im ersten telefonischen Kontakt
- / Interesse für ein Gespräch / weiteres Gespräch wecken
- / Hunting, Farming, Relationing, Challenging: Was ist in welcher Kundensituation wichtig
- / Nutzenanalogien strategisch vorbereiten und einsetzen
- / Kundenindividuelle USP-Darstellung
- / Elegante Frage- und Überzeugungstechnik für Intervention und Information
- / Erweiterte SPIN-Fragetechnik zur Nutzenherausarbeitung
- / Mit dem „Magic-Eye“ Kunden und Situationen analysieren
- / Erkennen und Umgang mit Täuschungen
- / Kooperation forcieren
- / Business Cases als Vertriebsinstrument
- / Selbstreflexion und Perspektivenwechsel
- / Erfolgsfaktoren analysieren, reflektieren und weiterentwickeln
- / Kontinuierliche Optimierung des eigenen Vertriebssystems
- / Werkzeuge für den sicheren Praxistransfer
- / Ableitung der Key Accounts - Bereiche aus der Strategie
- / Identifikation von Key Accounts: Potenzielle Zielkunden erkennen, Segmentierung des Marktes, Erkennung der Bedürfnisse

Trainer

- / Verena Mengin

” Guter praktischer orientierter Ansatz, einzelne Thematiken wurden einfach und verständlich erläutert.

3.2.3.

Jahresgespräche mit Key Accounts

Zielsetzung

Wussten Sie, dass Jahresgespräche mit Key Accounts nicht nur der Verhandlung dienen, sondern eine entscheidende Rolle für die langfristige Bindung und den Geschäftserfolg spielen? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Jahresgespräche strategisch und effektiv führen, um starke, nachhaltige Beziehungen mit Ihren Key Accounts aufzubauen. Sie erfahren, welche Techniken und Methoden erfolgreich angewendet werden, um die Gespräche optimal vorzubereiten und durchzuführen. Zudem erhalten Sie wertvolle Impulse, wie Sie diese Gespräche nutzen, um nicht nur aktuelle Ziele zu sichern, sondern auch langfristige Partnerschaften zu stärken.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Key Account Manager, Vertriebsleiter und alle Mitarbeitenden, die regelmäßig Jahresgespräche mit Key Accounts führen. Es eignet sich sowohl für erfahrene Fachkräfte als auch für Einsteiger, die ihr Wissen und ihre Fähigkeiten im Bereich Key Account Management ausbauen möchten

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Wien

Montag, 08.09.2025;
Dienstag, 09.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung und Ziele von Jahresgesprächen mit Key Accounts
- / Vorbereitung auf Jahresgespräche: Analyse der Kundenbedürfnisse und -ziele
- / Gesprächsführungstechniken für erfolgreiche Jahresgespräche
- / Entwicklung von Verhandlungsstrategien und -taktiken
- / Umgang mit Konflikten und schwierigen Situationen während des Gesprächs
- / Nachbereitung und Erfolgskontrolle von Jahresgesprächen
- / Aufbau eines Jahresgesprächs
- / Zyklus des Jahresgesprächs
- / Klarheit, Struktur und Verbindlichkeit schaffen
- / Vorbereitung und Nachbereitung für alle Beteiligten
- / Bedeutung und Ziele von Jahresgesprächen
- / Praktische Übungen
- / Best Practice Beispiele

Trainer

- / Verena Mengin

” Gute Kombination aus Theorie und Übungen – klare Informationen zum tatsächlichen Ablauf und der Nutzung des Instruments.

3.3.1.

Strategisches Verkaufen in komplexen Projekten

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie man komplexe Verkaufsprojekte erfolgreich steuert und langfristige Kundenbeziehungen aufbaut? In diesem Seminar entwickeln Teilnehmende fortgeschrittene Fähigkeiten im strategischen Verkauf. Sie lernen, wie man anspruchsvolle Verkaufsprozesse effizient managt und Kundenbeziehungen langfristig pflegt, um nachhaltigen Erfolg zu erzielen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende und Führungskräfte, die in ihrer Rolle komplexe Verkaufsprojekte leiten und strategische Verkaufstechniken in anspruchsvollen Märkten anwenden möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Kassel

Donnerstag, 07.08.2025;
Freitag, 08.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das strategische Verkaufen: Grundlagen und Bedeutung
- / Analyse und Verständnis der Kundenbedürfnisse in komplexen Projekten (Multi-Level-Selling)
- / Entwicklung und Implementierung effektiver Verkaufsstrategien (Solution-Selling)
- / Strategische Verkaufsmethoden / effektive Vertriebsstrategien (TAS, PBS, TB/TS, Miller-Heiman)
- / Erstellung von Accountplänen für strategische Geschäftsbereiche (Kundenentwicklungen)
- / Stakeholder-Identifikation und -Management
- / Effektive Kommunikation und Präsentationstechniken (Story-Telling)
- / Verhandlungsführung / Abschlusstechniken in komplexen Verkaufsumgebungen (Harvard-Prinzip)
- / Umgang mit Widerständen und Einwänden
- / Nachhaltige Kundenbindung und -entwicklung (Value-Stories)

Trainer

- / Klaus Schwarz

**” Endlich ein Seminar für die Praxis:
Verhandeln und Abschließen.**

3.3.2.

Solution Selling:

Lösungen statt Produkte

Zielsetzung

Sind Sie bereit, den klassischen Produktverkauf hinter sich zu lassen und den Fokus auf maßgeschneiderte Lösungen zu legen? In diesem Seminar zum Thema Solution Selling lernen Sie, wie Sie die Bedürfnisse Ihrer Kundschaft nicht nur verstehen, sondern in kreative, passgenaue Lösungen verwandeln. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu analysieren, richtig zu priorisieren und daraufhin individuelle Lösungen zu entwickeln. Sie erfahren, wie Sie Lösungen überzeugend präsentieren, Verhandlungen erfolgreich führen und langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen. Setzen Sie auf echten Mehrwert und stärken Sie Ihre Kundenbindung nachhaltig.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Key Account Manager und Vertriebsleiter, die ihre Verkaufsstrategien optimieren und durch den gezielten Einsatz von Lösungskonzepten im Vertrieb ihre Kundenbeziehungen ausbauen möchten. Besonders geeignet ist es für alle, die im B2B-Bereich tätig sind und ihre Wettbewerbsfähigkeit durch eine konsequente Ausrichtung auf kundenorientierte Lösungen steigern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 14.10.2025;
Mittwoch, 15.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das Konzept des Solution Selling und die Abgrenzung zum traditionellen Produktverkauf
- / Unterschiede zwischen Produktverkauf und Lösungsverkauf und deren Auswirkungen auf den Vertriebsprozess
- / Die Bedeutung der Bedarfsanalyse für eine zielgerichtete Kundenansprache und erfolgreiche Verkaufsstrategien
- / Strategien zur Identifikation und Priorisierung von Kundenbedürfnissen für eine passgenaue Lösungsentwicklung
- / Entwicklung maßgeschneiderter Lösungsansätze und Angebote, die echten Mehrwert schaffen
- / Kreative Problemlösungsmethoden für komplexe Kundenanforderungen und anspruchsvolle Vertriebsprojekte
- / Techniken zur effektiven Präsentation von Lösungen, um Kunden überzeugend und nachhaltig zu gewinnen
- / Erfolgreiche Kommunikation und Verhandlung von Lösungen zur Maximierung des Verkaufserfolgs
- / Umgang mit Widerständen und Einwänden bei Lösungsangeboten für eine souveräne Kundeninteraktion

Trainer

/ Matthias Essing

” Die Anwendbarkeit dieses Seminars und die Inhalte des Seminars stufe ich sehr hoch ein. Die Themen waren praxisnah, die Inhalte klug überlegt und die weiteren Tools sehr gut.

3.4.1.

C-Level-Kommunikation für Key Account Manager

Zielsetzung

Wie führen Sie Gespräche auf Augenhöhe mit C-Level-Führungskräften? In diesem Seminar lernen Sie die entscheidenden Fähigkeiten, die Sie benötigen, um effektiv mit Top-Entscheidungsträgern zu kommunizieren. Sie erfahren, wie Sie Vertrauen aufbauen, strategische Gespräche führen und Ihre Botschaften klar sowie überzeugend präsentieren. Ziel dieses Seminars ist es, Ihre Kompetenzen zu stärken, damit Sie nicht nur als Gesprächspartner auf Augenhöhe agieren, sondern auch langfristige und wertvolle Beziehungen zu wichtigen Entscheidungsträgern aufbauen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an erfahrene Key Account Manager, die ihre Kommunikationsfähigkeiten auf ein höheres Niveau bringen möchten, insbesondere im Umgang mit Führungskräften und Entscheidern in großen Unternehmen. Es ist ideal für diejenigen, die ihre Vertriebsstrategien durch effektive C-Level-Interaktionen erweitern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Nürnberg

Montag, 21.07.2025;
Dienstag, 22.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Verständnis der C-Level-Perspektive und Entscheidungsfindung
- / Erfolgsfaktoren für die Kommunikation mit Führungskräften
- / Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit im Gespräch
- / Strategische Vorbereitung und Planung von Meetings
- / Der Einsatz von Storytelling zur Verstärkung der Botschaft
- / Techniken zur Präsentation und Argumentation auf C-Level
- / Umgang mit Einwänden und kritischen Fragen
- / Follow-up-Strategien zur Pflege der Beziehung

Trainer

/ Thorsten Bauer

” Mein Wissensschatz hat sich in diesem Kurs um ein vielfaches erweitert. Vieles ist mir jetzt klarer und fällt mir leichter.

3.4.2.

TOP-Entscheider überzeugen

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie TOP-Entscheider gezielt ansprechen und überzeugen? Dieses Seminar vermittelt erfahrenen Key Account Managern die entscheidenden Fähigkeiten, um in Gesprächen mit Führungskräften und Entscheidungsträgern erfolgreich zu agieren. Sie erfahren, wie Sie maßgeschneiderte Kommunikationsstrategien entwickeln, vertrauensvolle Beziehungen aufbauen und den Entscheidungsprozess Ihrer Kunden aktiv mitgestalten. Der Fokus liegt auf der Identifikation von Schlüsselthemen und der Entwicklung von überzeugenden Value Propositions, die exakt auf die Bedürfnisse der Entscheidungsträger abgestimmt sind.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an erfahrene Key Account Manager, die ihre Verkaufs- und Kommunikationstechniken gezielt auf TOP-Entscheider ausrichten und ihre Fähigkeiten im Key Account Management auf ein höheres Niveau bringen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Allgäu

Donnerstag, 24.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Verständnis der Entscheidungsstrukturen in Unternehmen und der Rolle von TOP-Entscheidern
- / Strategien zur Identifikation und Ansprache von Entscheidungsträgern
- / Entwicklung eines überzeugenden Value Propositions
- / Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit bei TOP-Entscheidern
- / Storytelling-Techniken für die Präsentation von Lösungen
- / Methoden zur aktiven Gestaltung des Entscheidungsprozesses
- / Umgang mit Bedenken und Einwänden von Entscheidungsträgern
- / Erfolgreiches Nachfassen und Follow-up-Strategien

Trainer

/ Christian Häring

” Die Techniken sind gut verständlich und lassen sich hervorragend in Vertragsgesprächen anwenden.

3.4.3.

Gestaltung kundenorientierter Vertriebspräsentationen

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Präsentationen auf das nächste Level heben und Ihre Abschlussquote signifikant steigern? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie überzeugende und kundenorientierte Präsentationen gestalten, die Ihre Zielgruppe direkt ansprechen und ihre Bedürfnisse optimal adressieren. Sie erfahren, wie Sie Ihre Inhalte strukturiert und wirkungsvoll aufbereiten, um das Interesse zu wecken und nachhaltige Eindrücke zu hinterlassen. Ziel ist es, Ihre Präsentationsfähigkeiten zu optimieren und dadurch Ihre Erfolgsquote im Vertrieb maßgeblich zu steigern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Key Account Manager und alle, die regelmäßig Vertriebspräsentationen halten und ihre Fähigkeiten im Bereich der Präsentationsgestaltung und -durchführung verbessern möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die ein besseres Verständnis dafür entwickeln wollen, wie sie ihre Inhalte kundenorientiert aufbereiten und präsentieren können.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Montag, 27.10.2025;
Dienstag, 28.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der effektiven Präsentationstechnik
- / Verständnis der Zielgruppe und ihrer Bedürfnisse
- / Strukturierung von Präsentationen für maximale Wirkung
- / Einsatz von Storytelling in Vertriebspräsentationen
- / Nutzung visueller Hilfsmittel zur Unterstützung der Argumentation
- / Entwicklung einer ansprechenden und klaren Argumentationslinie
- / Umgang mit schwierigen Fragen und Einwänden während der Präsentation
- / Tipps zur Steigerung der Interaktivität und Kundenbindung
- / Nachbereitung und Follow-up nach der Präsentation

Trainer

/ Stefan Helmke

” Das Seminar hat dabei geholfen, sich besser auf Preisverhandlungen vorzubereiten.

4.0 Account Management

4.1 Grundlagen des Account Managements

- 4.1.1. Erfolgreiches Führen von Kunden.....
- 4.1.2. Account Management.....
- 4.1.3. Die effiziente Bearbeitung eines Vertriebsgebiets.....
- 4.1.4. Aktive Betreuung von Bestandskunden.....
- 4.1.5. Bestandskunden systematisch managen und ausbauen.....
- 4.1.6. Potenzialausschöpfung bei Bestandskunden.....
- 4.1.7. Angebote nachverfolgen und erfolgreich managen.....

4.2 Neukundengewinnung

- 4.2.1. Die Gewinnung von Neukunden managen.....
- 4.2.2. Kaltakquise - höfliche Hartnäckigkeit hilft.....
- 4.2.3. Auf der Messe akquirieren.....
- 4.2.4. Mit Empfehlungen Neukunden gewinnen.....

4.3 Verkaufsstrategien und Umsatzsteigerung

- 4.3.1. Mehr Umsatz durch Cross- und Up-Selling.....
- 4.3.2. Strategien und Taktiken zur Preisanpassung
- 4.3.3. Preiserhöhungen erfolgreich kommunizieren und durchsetzen.....
- 4.3.4. Gebietsbearbeitung: Leads generieren und Potenzial entdecken.....
- 4.3.5. Social Media: Wie man smart Leads generiert.....
- 4.3.6. Chat GPT - mit KI erfolgreich verkaufen.....
- 4.3.7. Finanzmanagement für Nicht-Finanzler und Ingenieure.....

4.4 Kundenanalyse und Bedarfsermittlung

- 4.4.1. Bedarfs- und Bedürfnisanalyse - mit Technik und Konzept mehr erfahren.....
- 4.4.2. Die SL-Methode: Bedarfe des Kunden analysieren.....
- 4.4.3. Buying-Center-Analyse: Einkaufsstrukturen systematisch durchdringen.....
- 4.4.4. Effiziente Besuchsvorbereitung und Besuchsnachbereitung.....

4.5 Verkaufsgespräche und Kommunikation

- 4.5.1. Erfolgreiches Führen von Kunden- und Verkaufsgesprächen.....
- 4.5.2. Best of Sales - Effiziente Verkaufsgespräche führen.....
- 4.5.3. Warm-up und Beziehungen gestalten - Kommunikationstechniken
im Verkauf.....
- 4.5.4. So überzeugen Sie Kunden: Mit Wirkung, Stimme und Körpersprache.....
- 4.5.5. Mit Teams und Zoom erfolgreiche Verkaufsgespräche führen.....
- 4.5.6. Online-Kundenbesuche.....
- 4.5.7. FAQs - richtiger Umgang mit Widerständen im Buying Center.....
- 4.5.8. Erfolgreich Kunden zurückgewinnen.....

4.1.1.

Erfolgreiches Führen von Kunden

Zielsetzung

Wie gut gelingt es Ihnen, Kundenbeziehungen aktiv zu gestalten und langfristig zu pflegen? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie als Account Manager gezielt und erfolgreich Kundenbeziehungen aufbauen, steuern und nachhaltig ausbauen können. Sie erfahren, wie ein führungsorientiertes Kundenmanagement den Kundenwert steigert und Ihre Verkaufsziele unterstützt. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln und Ihr Kundenmanagement auf das nächste Level zu heben.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an erfahrene Account Manager, die ihre Führungsfähigkeiten im Kundenmanagement ausbauen und den Umgang mit komplexen Kundenbeziehungen optimieren möchten. Es ist besonders geeignet für Fach- und Führungskräfte, die bereits Erfahrung im Vertrieb haben und ihre Kompetenzen im Bereich Account Management erweitern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Paderborn Donnerstag, 13.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Rolle des Account Managers als Kundenführer
- / Erfolgreiche Kommunikation und Interaktion mit unterschiedlichen Kunden
- / Maßnahmen zur Kundenentwicklung
- / Ziel- und Strategieentwicklung
- / Erstellung und Implementierung von Account-Plänen
- / Erfolgreiche Verhandlungstechniken im Führungsdiallog mit Kunden

Trainer

/ Marion Mikus

” Durch das Training konnte ich mehr Potenziale ausschöpfen und meine Ressourcen gezielt einsetzen, um meine Vertriebskompetenzen nachhaltig zu verbessern.

4.1.2.

Account Management

Zielsetzung

Möchten Sie erfahren, wie Sie langfristige und erfolgreiche Kundenbeziehungen aufbauen? In unserem Seminar „Erfolgreiches Account Management – Strategien für langfristige Kundenbeziehungen“ vermitteln wir Ihnen umfassende Kenntnisse und Fertigkeiten im Bereich Account Management. Sie lernen, wie Sie Schlüsselkunden gezielt identifizieren, langfristige Beziehungen aufbauen und strategische Accounts erfolgreich managen. Der Fokus liegt auf der Entwicklung effektiver Kundenstrategien, dem gezielten Einsatz von CRM-Systemen und der Optimierung der Kommunikation mit Ihren wichtigsten Geschäftspartnern. Sie erfahren, wie Sie durch strategische Planung, professionelle Verhandlungsführung und gezielte Verkaufsstrategien das Potenzial Ihrer Kundenbeziehungen maximieren. Das Ziel des Seminars ist es, Account Management als zentrales Instrument zur nachhaltigen Umsatzsteigerung und Kundenbindung zu nutzen – für eine erfolgreiche und zukunftsorientierte Zusammenarbeit mit Ihren Kunden.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Key Account Manager und Führungskräfte, die in direktem Kontakt mit wichtigen Geschäftskunden stehen oder ihre Fähigkeiten im Bereich Account Management gezielt weiterentwickeln möchten. Es ist ideal für alle, die ihre Kundenstrategien optimieren, den Wert ihrer Accounts steigern und langfristige Partnerschaften aufbauen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 21.10.2025;
Mittwoch, 22.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen und Bedeutung des Account Managements für eine nachhaltige Kundenstrategie
- / Identifizierung und Segmentierung von Schlüsselkunden zur gezielten Ressourcenallokation
- / Strategische Planung und Management von Kundenbeziehungen für langfristigen Erfolg
- / Einsatz und Nutzen von CRM-Systemen zur datenbasierten Optimierung der Kundenbetreuung
- / Kommunikationstechniken für ein effektives Beziehungsmanagement mit Schlüsselkunden
- / Verhandlungsführung und Konfliktlösung zur Sicherstellung stabiler und erfolgreicher Kundenbeziehungen
- / Cross-Selling- und Upselling-Strategien zur gezielten Umsatzsteigerung innerhalb bestehender Accounts
- / Erfolgsmessung und Performance-Analyse von Accounts zur kontinuierlichen Optimierung der Vertriebsstrategie

Trainer

/ Matthias Essing

” Man hat nützliche Tools an die Hand bekommen, um sich nicht nur auf den Preis zu fixieren.

4.1.3.

Die effiziente Bearbeitung eines Vertriebsgebiets

Zielsetzung

Wie können Sie Ihr Vertriebsgebiet noch erfolgreicher und effizienter gestalten? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Ressourcen optimal einsetzen, eine fundierte Markt- und Kundenanalyse durchführen und effektive Strategien zur Zielverwirklichung entwickeln. Sie werden befähigt, die Effizienz und Effektivität in der Bearbeitung Ihres Vertriebsgebiets zu steigern und so Ihre Verkaufszahlen gezielt zu erhöhen. Ziel ist es, Sie mit den notwendigen Fähigkeiten auszustatten, um den Vertriebserfolg langfristig zu sichern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende und Account Manager, die bereits Erfahrung im Vertrieb haben und ihre Fähigkeiten zur effizienten Bearbeitung eines Vertriebsgebiets weiterentwickeln möchten. Es ist ideal für alle, die ihre strategischen Ansätze im Vertrieb verbessern und ihre Zielerreichung optimieren wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Nürnberg

Donnerstag, 10.07.2025;
Freitag, 11.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Vertriebsgebietsplanung und -organisation
- / Strategische Zielsetzung und Priorisierung im Vertriebsgebiet
- / Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Identifikation von Chancen
- / Segmentierung der Kunden und Identifikation von Zielgruppen
- / Entwicklung eines effizienten Besuchs- und Aktionsplans
- / Einführung in digitale Tools und CRM-Systeme zur Gebietsverwaltung
- / Zeitmanagement und Effizienzsteigerung im Außendienst
- / Best Practices für die Kommunikation und den Austausch im Team

Trainer

/ Thorsten Bauer

” Hier wird individuell auf die Teilnehmenden eingegangen und ein tolles Wir-Gefühl vermittelt.

4.1.4.

Aktive Betreuung von Bestandskunden

Zielsetzung

Wie können Sie Kundenbeziehungen systematisch pflegen, um langfristigen Erfolg und Bindung zu erzielen? In unserem Seminar „Systematisches Kundenbeziehungsmanagement – Strategien zur langfristigen Kundenbindung“ erfahren Sie, wie die gezielte und systematische Pflege von Kundenbeziehungen zunehmend an Bedeutung für den Unternehmenserfolg gewinnt. Ziel dieses Seminars ist es, Ihnen praxisorientierte Methoden zu vermitteln, mit denen Sie profitable Kunden identifizieren, langfristig an Ihr Unternehmen binden und die Betreuung von Stammkunden wertorientiert gestalten. Sie lernen, wie Sie Kundenbeziehungen gezielt analysieren und optimieren, um diese nachhaltig profitabel zu gestalten. Der Seminarinhalt umfasst die ökonomische Bewertung und Priorisierung von Kundengruppen sowie den Einsatz digitaler Werkzeuge, um Ihre Kundenbetreuung effizient und zielgerichtet zu gestalten. Sie erfahren zudem, wie Sie die optimale Betreuungsintensität bestimmen und welche Maßnahmen zur aktiven Kundenentwicklung beitragen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitende und Fachkräfte, die in ihrer Rolle direkt oder indirekt mit Vertriebsaktivitäten betraut sind und ihre Vertriebskompetenz im Bereich Kundenmanagement gezielt verbessern möchten. Es eignet sich für alle, die langfristige und profitable Kundenbeziehungen aufbauen, strukturieren und erfolgreich steuern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 28.10.2025; Mittwoch, 29.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Vorteile einer aktiven Kundenbetreuung und Möglichkeiten zur gezielten Erfolgssteigerung
- / Strategische Betreuung von Kunden und langfristige Bindung an das Unternehmen
- / Bestimmung der optimalen Betreuungsintensität zur Steigerung von Effizienz und Kundenzufriedenheit
- / Übertragung praxisbewährter Lösungen auf das eigene Unternehmen
- / Instrumente und Methoden zur nachhaltigen Steigerung des Erfolgs in der Kundenbearbeitung
- / Umsetzung von Kundenentwicklungsprogrammen und gezielten Kundenbetreuungsmaßnahmen
- / Gezielte Nutzung des KANO-Konzepts zur Schaffung von Kundenbegeisterung
- / Einsatz von Follow-Up-Maßnahmen und Return-on-Customer-Ansätzen (ROC) für nachhaltigen Erfolg
- / Optimale Nutzung des Internets für eine effektive Kundenbearbeitung
- / Auswahl der passenden Instrumente zur Unternehmensstrategie und Zielgruppe
- / Strategische Betreuung unterschiedlicher Kundengruppen zur Maximierung von Rentabilität und Kundenbindung
- / Klassifikation und ökonomische Bewertung von Kundengruppen zur gezielten Ressourcenallokation
- / Priorisierung von Kundengruppen zur effektiven Steuerung der Kundenbeziehungen
- / Methoden der Kundenpotenzialanalyse zur strukturierten Marktbearbeitung
- / Einsatz einer Instrumente-Zielgruppen-Matrix zur Entwicklung passgenauer Kundenstrategien
- / Bestimmung der idealen Betreuungsintensität und Integration in effiziente Betreuungszyklen
- / Rolle der Kundenerfolgsrechnung für ein wertorientiertes Kundenmanagement

Trainer

- / Matthias Essing

” Besonders gut haben mir der Inhalt und die Arbeitsatmosphäre gefallen.

4.1.5.

Bestandskunden systematisch managen und ausbauen

Zielsetzung

Wie gut kennen Sie das volle Potenzial Ihrer Bestandskunden? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie bestehende Kundenbeziehungen nicht nur pflegen, sondern gezielt ausbauen. Mit bewährten Strategien und praktischen Techniken stärken Sie Ihre Kundenbindung und nutzen Cross- sowie Upselling-Möglichkeiten effektiv. Sie erfahren, wie Sie Kundenbedarfe proaktiv identifizieren und durch individuelle Betreuungskonzepte eine langfristige Kundenloyalität aufbauen. Ein besonderer Fokus liegt auf der systematischen Segmentierung Ihrer Bestandskunden und der strategischen Potenzilausschöpfung. Zudem erhalten Sie wertvolle Ansätze, um Herausforderungen im Bestandskundenmanagement souverän zu meistern und nachhaltige Erfolge zu erzielen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Account Manager, Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit Bestandskunden vertiefen und ihre Kundenbindung sowie den Umsatz nachhaltig steigern möchten. Besonders geeignet ist es für Fachkräfte mit Vertriebserfahrung, die ihre Strategien im modernen Account Management gezielt optimieren wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Münster Mittwoch, 03.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung und Vorteile eines systematischen Bestandskundenmanagements für nachhaltigen Geschäftserfolg
- / Analyse und Segmentierung von Bestandskunden zur gezielten Entwicklung passender Strategien
- / Methoden zur Steigerung der Kundenbindung und langfristigen Kundenloyalität
- / Identifikation von Umsatzpotenzialen bei Bestandskunden für eine gezielte Geschäftsentwicklung
- / Entwicklung und Implementierung effektiver Cross- und Upselling-Strategien zur Ertragssteigerung
- / Praxisnahe Ansätze zur Bedarfsermittlung und Anpassung der Vertriebsstrategie an Kundenanforderungen
- / Gestaltung individueller Betreuungskonzepte für Schlüsselkunden zur Maximierung des Kundenwerts
- / Souveräner Umgang mit Herausforderungen und Reklamationen in Bestandskundenbeziehungen zur langfristigen Kundenbindung

Trainer

/ Matthias Essing

” Unser Trainer war sehr nett, positiv, freundlich und sympathisch.

4.1.6.

Potenzialausschöpfung bei Bestandskunden

Zielsetzung

Möchten Sie das volle Potenzial Ihrer Bestandskunden ausschöpfen und langfristige Erfolge sichern? In diesem Seminar lernen Sie als Account Manager, wie Sie bestehende Kundenbeziehungen strategisch weiterentwickeln und gezielt Cross-Selling- sowie Up-Selling-Potenziale erkennen und nutzen können. Sie erfahren, wie Sie durch zielgerichtete Kommunikationsmaßnahmen die Kundenbindung verstärken und die Kundenzufriedenheit nachhaltig steigern. Ein besonderer Fokus liegt auf der effektiven Nutzung von CRM-Systemen zur Potenzialausschöpfung und der Implementierung bewährter Methoden, um den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens zu sichern. Nutzen Sie dieses Seminar, um Ihre Fähigkeiten gezielt auszubauen und echte Mehrwerte für Ihr Unternehmen zu schaffen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Account Manager und Vertriebsmitarbeiter, an Vertriebsleiter und Fachkräfte, die Verantwortung für Bestandskunden tragen und ihre Fähigkeit zur Potenzialausschöpfung gezielt ausbauen möchten. Es ist ideal für alle, die ihre Kundenbeziehungen proaktiv weiterentwickeln und durch gezielte Maßnahmen die Kundenbindung und -loyalität nachhaltig steigern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Königswinter

Mittwoch, 01.10.2025;
Donnerstag, 02.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Analyse der Kundenbasis und Identifikation von Wachstumschancen zur gezielten Potenzialausschöpfung
- / Strategien zur Maximierung von Cross-Selling- und Up-Selling-Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung
- / Entwicklung individueller Kundenentwicklungspläne zur langfristigen Kundenbetreuung
- / Methoden zur effektiven Kommunikation mit Bestandskunden für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- / Kundenbindungsstrategien und gezielte Maßnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit
- / Umgang mit Kundenfeedback und Implementierung von Verbesserungsprozessen zur Optimierung der Kundenbeziehung
- / Nutzung von CRM-Systemen zur systematischen Identifikation und Ausschöpfung von Potenzialen
- / Best Practices und Fallstudien erfolgreicher Potenzialausschöpfung zur direkten Umsetzung im eigenen Unternehmen

Trainer

/ Jens Taubel

” Sympathisch. Gute und logische Erklärungsweise. Aus der Preiskommend.

4.1.7.

Angebote nachverfolgen und erfolgreich managen

Zielsetzung

Wie können Sie Ihre Abschlussquote durch gezielte Nachverfolgung und optimierte Angebotsstrategien steigern? In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen die entscheidenden Fähigkeiten und Techniken, um den Angebotsprozess systematisch zu verbessern. Sie lernen, wie Sie durch strukturierte Follow-up-Strategien die Wahrscheinlichkeit einer Angebotsannahme deutlich erhöhen und wie Sie Kundenreaktionen analysieren, um Ihre Herangehensweise erfolgreich anzupassen. Zudem erfahren Sie, wie Sie Einwände professionell begegnen und effektive Kommunikationsstrategien entwickeln, um offene Angebote in erfolgreiche Geschäftsabschlüsse zu verwandeln.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Account Manager und Fachkräfte, die für die Erstellung, Nachverfolgung und das Management von Angeboten verantwortlich sind. Es eignet sich für alle, die ihre Prozesse systematisieren, den Erfolg ihrer Angebote steigern und den gesamten Angebotsprozess effizienter gestalten möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Münster Dienstag, 02.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Strategien zur effektiven Nachverfolgung von Angeboten zur Erhöhung der Abschlussquote
- / Werkzeuge und Technologien zur Angebotsverwaltung für eine strukturierte Prozesssteuerung
- / Analyse der Angebotsreaktionen und gezielte Anpassung der Strategie für bessere Ergebnisse
- / Zeitmanagement für die optimale Nachverfolgung von Angeboten und Priorisierung offener Vorgänge
- / Aufbau von Follow-up-Plänen und Entwicklung gezielter Kommunikationsstrategien für eine erfolgreiche Kundenansprache
- / Umgang mit Herausforderungen und Einwänden nach der Angebotsabgabe zur Maximierung der Erfolgsquote
- / Best Practices für das Management von offenen Angeboten zur nachhaltigen Verbesserung der Angebotsprozesse

Trainer

/ Matthias Essing

” Die Veranstaltung war sehr gut gestaltet. Unser Coach war auch persönlich sehr nett.

4.2.1.

Die Gewinnung von Neukunden managen

Zielsetzung

Wie sichern Sie nachhaltiges Umsatzwachstum, wenn das Potenzial bestehender Kundschaft ausgeschöpft ist? Selbst bei hoher Kundenzufriedenheit gibt es keine Garantie für langfristigen Erfolg. In diesem Seminar „Strategische Neukundengewinnung – Moderne Methoden zur Kundengewinnung und -bindung“ lernen Sie, wie Neukundengewinnung auch bei ausgeschöpften Stammkundenpotenzialen, Geschäftsaufgaben oder Verlagerungen zu einer essenziellen strategischen Aufgabe wird. Sie erhalten moderne Instrumente und Konzepte, mit denen die Neukundengewinnung neu positioniert und gezielt optimiert werden kann. Die Teilnehmenden lernen, wie sie neue Kunden systematisch identifizieren, gezielt ansprechen und langfristig an das Unternehmen binden. Ein besonderer Fokus liegt auf praxisnahen Ansätzen und Tools, die klare und umsetzbare Antworten auf die entscheidenden Fragen des „Wie, Was, Wer“ liefern.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitende und Fachkräfte, die in ihrer Rolle direkt oder indirekt mit Vertriebsaktivitäten betraut sind und ihre Vertriebskompetenz im Bereich Neukundengewinnung gezielt verbessern möchten. Es ist ideal für alle, die ihre Akquisemethoden optimieren und neue Kundschaft effizient für ihr Unternehmen gewinnen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 18.11.2025;
Mittwoch, 19.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Definition eines Neukundens und Abgrenzung zu Bestandskundschaft
- / Bestimmung des optimalen Maßes an Neukundengewinnung für das eigene Unternehmen
- / Prozessphasen der Neukundengewinnung und deren erfolgreiche Umsetzung
- / Identifikation potenzieller Neukund:innen und systematische Bestimmung von Kundenpotenzialen
- / Kanäle der Adressgewinnung und Qualifizierung von Adressdaten für gezielte Akquise
- / Einsatz moderner Neukundengewinnungskanäle wie Telefonmarketing, Mailings, Veranstaltungen und Messen
- / Nutzung von Social Media und beruflichen Netzwerken wie Xing und LinkedIn zur Kundengewinnung
- / Vom Zufall zur Nachhaltigkeit – Voraussetzungen für ein professionelles und langfristiges Neukundenmanagement
- / Einsatz des Vertriebstrichters als wirksames Controllinginstrument zur Erfolgsmessung und Optimierung der Neukundenakquise

Trainer

/ Matthias Essing

” Ich konnte viele wertvolle Erkenntnisse aus dem Seminar mitnehmen.

4.2.2.

Kaltakquise - höfliche Hartnäckigkeit hilft

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie Kaltakquise systematisch und effektiv durchführen, um erfolgreich neue Kunden zu gewinnen? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit professioneller Hartnäckigkeit und einem respektvollen Ansatz potenzielle Kunden erfolgreich ansprechen und von Ihrem Angebot überzeugen. Zudem lernen Sie, wie wichtig Empathie und Kommunikationsfähigkeit in der Kaltakquise sind, um mit praxisorientierten Methoden nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, die ihre Fähigkeiten in der Kaltakquise verbessern möchten, sowie an Berufseinsteigende, die ein fundiertes Verständnis für die Ansprache potenzieller Neukunden erlangen wollen. Es eignet sich ebenso für erfahrene Vertriebsprofis, die neue Ansätze und Techniken erlernen möchten, um ihre Akquisekampagnen zu optimieren.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Karlsruhe

Donnerstag, 25.09.2025;
Freitag, 26.06.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Grundlagen der Kaltakquise: Definition und Ziele
- / Psychologie der Kaltakquise: Warum Menschen „Nein“ sagen und wie man damit umgeht
- / Strategien für ein erfolgreiches Kaltakquise-Skript
- / Techniken zur Überwindung von Einwänden und Bedenken
- / Die Rolle von Höflichkeit und Hartnäckigkeit im Akquiseprozess
- / Praktische Übungen zur Telefonakquise und persönlichen Ansprache
- / Zielkundenliste, Recherche, soziale Medien: Die Bedeutung der Vorbereitung von Kaltakquise
- / Follow-up-Strategien: Wann und wie oft nachfassen
- / Integration von Kaltakquise in die Vertriebsstrategie

Trainer

/ Daniel Hetzer

” Das Seminar mit dem größten Praxisbezug, das ich in 25 Jahren Berufsleben besucht habe.

4.2.3.

Auf der Messe akquirieren

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie Ihre Messeauftritte nicht nur professionell, sondern auch gewinnbringend gestalten? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Messeauftritte strategisch planen und erfolgreich umsetzen. Sie lernen, wie Sie potenzielle Kund:innen gezielt ansprechen, überzeugende Gespräche führen und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufbauen. Ziel des Seminars ist es, Sie in die Lage zu versetzen, Ihre Ansprache passgenau auf die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen zuzuschneiden und so den größtmöglichen Erfolg auf Messen zu erzielen. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Messepräsenz auf das nächste Level zu heben!

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich für Vertriebsmitarbeitende, Marketingverantwortliche und Junior Key Account Manager, die ihre Kompetenzen im Bereich Messeakquise stärken und ihre Messeauftritte gezielt optimieren möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Freiburg im Breisgau Mittwoch, 15.10.2025;
Donnerstag, 16.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Bedeutung von Messen für die Vertriebsstrategie: Wie Messen zum Vertriebs Erfolg beitragen
- / Zielsetzung und Planung eines Messeauftritts: Klare Ziele definieren und Maßnahmen effizient planen
- / Kundentypen erkennen und Zielgruppen gezielt ansprechen: Persönlichkeitstypen analysieren und passgenaue Ansprache entwickeln
- / Vorbereitung und Durchführung von Kundengesprächen: Argumentationstechniken, Nutzenkommunikation und effektive Gesprächsführung
- / Networking auf der Messe: Tipps und Tricks für einen erfolgreichen Messealltag
- / Nachbereitung von Messekontakten: Strategien zur Kundenbindung und nachhaltigen Kontaktpflege

Trainer

/ Christl Lang

” Die Praxisorientierung war sehr gut. Es war für mich [...]. Viele Dinge kann man in der täglichen Arbeit anwenden, und das Training hilft, noch einmal Dinge stärker zu strukturieren. Viele Themen und Inhalte wendet man heute auch mehr intuitiv an.

4.2.4.

Mit Empfehlungen Neukunden gewinnen

Zielsetzung

Möchten Sie wissen, wie Sie durch Empfehlungsmanagement den Erfolg Ihres Vertriebs nachhaltig steigern können? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Vertriebsmitarbeitende und Account Manager Empfehlungen gezielt nutzen, um erfolgreich Neukunden zu gewinnen. Sie lernen, bestehende Kundenbeziehungen effektiv einzusetzen, um Empfehlungen zu generieren, und wie diese systematisch in den Verkaufsprozess integriert werden. Das Ziel ist es, die Akquise-Rate zu erhöhen und das Unternehmenswachstum durch ein durchdachtes Empfehlungsmanagement zu fördern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Account Manager und Führungskräfte im Vertrieb, die ihre Fähigkeiten zur Neukundengewinnung durch gezielte Empfehlungsvermittlung verbessern möchten. Es eignet sich sowohl für erfahrene Vertriebsprofis, die neue Ansätze kennenlernen möchten, als auch für Neueinsteigende im Vertrieb.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Mittwoch, 09.07.2025;
Donnerstag, 10.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Bedeutung von Empfehlungen im Vertriebsprozess
- / Identifikation und Analyse von Empfehlungsquellen
- / Strategien zur Generierung von Empfehlungen
- / Aufbau und Pflege von Beziehungen, die Empfehlungen fördern
- / Effektive Kommunikationstechniken zur Bitte um Empfehlungen
- / Integration von Empfehlungen in den Vertriebsprozess
- / Messung und Auswertung des Erfolgs von Empfehlungsaktivitäten
- / Fallstudien erfolgreicher Empfehlungsstrategien

Trainer

/ Hendrik Hartz

” Das Training war hervorragend! Klare Erklärungen und praxisnahe Beispiele haben mein Fachwissen deutlich erweitert. Sehr empfehlenswert!

4.3.1.

Mehr Umsatz durch Cross- und Up-Selling

Zielsetzung

Möchten Sie den Umsatz pro Kunde steigern und zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten erfolgreich nutzen? In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden, wie sie Cross-Selling- und Up-Selling-Strategien gezielt einsetzen können, um den Mehrwert für ihre Kunden zu maximieren. Sie erhalten praxisorientierte Techniken, um passende Zusatzprodukte und -dienstleistungen kundenorientiert zu platzieren und so langfristige Beziehungen mit mehr Umsatzpotenzial zu schaffen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Account Manager und alle, die in direktem Kundenkontakt stehen und ihre Verkaufsfähigkeiten verbessern möchten, um den Umsatz durch zusätzliche Verkäufe zu steigern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Montag, 18.08.2025;
Dienstag, 19.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen und Unterschiede zwischen Cross-Selling und Up-Selling
- / Identifikation von Cross- und Up-Selling-Potenzialen bei Bestandskunden
- / Entwicklung von Angeboten, die den Kundenbedarf erweitern und ergänzen
- / Kommunikationstechniken für effektives Cross- und Up-Selling
- / Psychologische Aspekte und Überzeugungstechniken im Verkaufsprozess
- / Integration von Cross- und Up-Selling in den Verkaufszyklus
- / Fallbeispiele und Analyse von erfolgreichen Cross- und Up-Selling-Strategien
- / Umgang mit Einwänden und Förderung der Kundenakzeptanz

Trainer

/ Dominik Ühleke

” Meine Herausforderung hätte ich alleine nie so schnell und effektiv lösen können. Die Unterstützung von Dominik Ühleke war wertvoll und gut. Ich würde ihn jederzeit wieder ins Boot holen.

4.3.2.

Strategien und Taktiken zur Preisanpassung

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie Preisanpassungen strategisch gestalten, um Ihre Verkaufsziele zu erreichen und gleichzeitig die Kundenbindung zu stärken? Dieses Seminar vermittelt Account Managern die entscheidenden Fähigkeiten, um Preisstrategien zu entwickeln und Marktveränderungen gezielt zu nutzen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Preispolitik optimal an die Bedürfnisse Ihrer Kunden anpassen und damit sowohl den Wert Ihres Unternehmens steigern als auch langfristige Kundenbeziehungen sichern können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Account Manager und Vertriebsspezialisten, die verantwortlich für Preisgestaltungen und -anpassungen innerhalb ihrer Kundenportfolios sind und ihre Fähigkeiten im Bereich Preismanagement vertiefen möchten. Es ist besonders geeignet für diejenigen, die in einem dynamischen Markt operieren, in dem präzise Preisstrategien einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil darstellen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Mittwoch, 29.10.2025;
Donnerstag, 30.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Preismanagements und der Preisdurchsetzung
- / Analyse von Markttrends und Wettbewerbsumfeld
- / Strategien zur Neupositionierung von Preisstrukturen
- / Entwicklung von Preisstrategien basierend auf Kundenbedürfnissen
- / Taktiken zur Kommunikation von Preisanpassungen an Kunden
- / Umgang mit Preisverhandlungen und Einwänden von Kunden
- / Implementierung von Preiserhöhungen im Key Account Management
- / Monitoring und Evaluation der Preisstrategien

Trainer

- / Stefan Helmke

” Angenehme Stimme, sympathisch, mit einem Schuss Humor.

4.3.3.

Preiserhöhungen erfolgreich kommunizieren und durchsetzen

Zielsetzung

Haben Sie auch schon einmal die Herausforderung erlebt, Preiserhöhungen gegenüber Kunden erfolgreich zu kommunizieren? In diesem Seminar lernen Sie effektive Strategien und Kommunikationstechniken, um Preiserhöhungen überzeugend und mit Erfolg umzusetzen. Sie erfahren, wie Sie das Verständnis und die Akzeptanz Ihrer Kunden gewinnen und dabei gleichzeitig Ihre Kundenbeziehungen stärken können. Profitieren Sie von tiefgehenden Kenntnissen und praktischen Fähigkeiten, die Ihnen helfen, Preiserhöhungen strategisch zu planen, effektiv zu kommunizieren und erfolgreich im Markt durchzusetzen – alles bei gleichzeitiger Pflege positiver Kundenbeziehungen.

Zielgruppe

Das Seminar ist für Führungskräfte und Mitarbeitende im Vertrieb und Marketing, Produktmanagement und alle, die direkt an der Preisgestaltung und -kommunikation beteiligt sind.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Mittwoch, 20.08.2025;
Donnerstag, 21.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Preisgestaltung: Verständnis der Faktoren, die Preiserhöhungen notwendig machen
- / Analyse der Marktsituation: Bewertung des Wettbewerbs und der Kundenwahrnehmung
- / Strategien zur Preisfestsetzung: Methoden zur Bestimmung von Preissteigerungen und deren Timing
- / Kommunikationstechniken: Entwicklung von Botschaften, die die Gründe für Preisanpassungen klar und überzeugend vermitteln
- / Umgang mit Kundenreaktionen: Techniken für den konstruktiven Dialog mit Kund*innen, die auf Widerstand stoßen
- / Fallstudien zu erfolgreichen Preisanpassungen: Analyse realer Beispiele und Ableitung von Best Practices
- / Rolle des Kundenservices: Schulung von Servicemitarbeitenden, um Unterstützung und Klarheit in der Kundenkommunikation zu bieten
- / Monitoring und Anpassung: Methoden zur Überwachung der Marktreaktion und zur flexiblen Anpassung der Strategie

Trainer

/ Hendrik Hartz

” Meine Erwartungen wurden übertroffen! Kompetente Leitung und anschauliche Beispiele machten das Lernen leicht.

4.3.4.

Gebietsbearbeitung:

Leads generieren und Potenzial entdecken

Zielsetzung

Möchten Sie das volle Potenzial Ihres Vertriebsgebiets ausschöpfen? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihr geografisches Gebiet gezielt analysieren, eine maßgeschneiderte Vertriebsstrategie entwickeln und diese mit Erfolg umsetzen. Sie erhalten das nötige Wissen und praxisorientierte Methoden, um Vertriebsgebiete effektiv aufzubauen und langfristig zu erweitern. Unser Ziel ist es, Sie mit den Werkzeugen auszustatten, die Sie benötigen, um den Erfolg in Ihrem Vertriebsgebiet nachhaltig zu steigern.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Gebietsverkaufsleiter und Fachkräfte, die für die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien in spezifischen geografischen Gebieten zuständig sind.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Baden-Baden

Donnerstag, 23.10.2025;
Freitag, 24.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Gebietsanalyse: Potenzialerkennung und Bewertung
- / Entwicklung einer maßgeschneiderten Vertriebsstrategie für spezifische Regionen
- / Techniken zur effektiven Marktsegmentierung und Zielgruppenidentifikation
- / Planung und Durchführung von Vertriebskampagnen
- / Einsatz von Tools und Technologien zur Gebietsbearbeitung
- / Steuerung und Monitoring der Vertriebsaktivitäten
- / Umgang mit Herausforderungen und Widerständen im regionalen Kontext
- / Best Practices für nachhaltiges Wachstum und Expansion in neuen Märkten

Trainer

/ Daniel Hetzer

” Das Seminar war in jeder Hinsicht anregend.

4.3.5.

Social Media:

Wie man smart Leads generiert

Zielsetzung

Möchten Sie wissen, wie Sie Social Media gezielt einsetzen können, um wertvolle Leads zu gewinnen? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie durch strategischen Einsatz sozialer Netzwerke langfristige Beziehungen zu potenziellen Kunden aufbauen und diese in echte Geschäftsmöglichkeiten verwandeln. Lernen Sie, wie Sie Social Media als mächtiges Tool zur Leadgenerierung und Umsatzsteigerung nutzen können, um Ihre Vertriebsziele zu erreichen und auszubauen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Marketingfachpersonen und Geschäftsführende, die lernen möchten, wie sie Social Media für die Lead-Generierung und den Aufbau von Kundenbeziehungen effektiv nutzen können.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Mittwoch, 17.09.2025;
Donnerstag, 18.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Social Selling: Einführung in die Konzepte und die Bedeutung von Social Selling
- / Wahl der richtigen Plattformen: Identifikation der relevantesten sozialen Medien für verschiedene Zielgruppen
- / Erstellung von Inhalten: Entwicklung ansprechender und wertvoller Inhalte, die Interaktion fördern
- / Aufbau von Beziehungen: Strategien zum Aufbau und zur Pflege von Beziehungen mit Followern und potenziellen Kunden
- / Lead-Generierung: Techniken zur Identifikation und Ansprache potenzieller Leads über soziale Netzwerke
- / Messung des Erfolgs: Anwendung von Tools und Methoden zur Analyse der Effektivität von Social Selling Kampagnen
- / Best Practices und Fallstudien: Analyse von erfolgreichen Social Selling Strategien und Kampagnen

Trainer

/ Simon Stöger

” Ein praxisorientiertes Seminar, das zeigt, wie man Social Media effektiv für Lead-Generierung nutzt!

4.3.6.

Chat GPT – mit KI erfolgreich verkaufen

Zielsetzung

Wie können Sie moderne KI-gestützte Tools wie ChatGPT nutzen, um Ihre Verkaufsprozesse zu optimieren und die Effizienz zu steigern? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie KI gezielt einsetzen können, um Verkaufschancen zu identifizieren, individuelle Kundeninteraktionen zu verbessern und Ihre Arbeit im Vertrieb noch erfolgreicher zu gestalten. Sie lernen, wie KI zu einem wertvollen Werkzeug wird, das Ihren Verkaufsprozess revolutionieren kann – von der Identifikation potenzieller Kunden bis hin zur maßgeschneiderten Ansprache. Werden Sie fit für die Zukunft des Vertriebs!

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Key Account Manager und Führungskräfte im Vertrieb, die ihre Verkaufsstrategien durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz optimieren und innovative Ansätze zur Kundenansprache erlernen möchten. Es richtet sich an alle, die an der Schnittstelle zwischen Vertrieb und Technologie arbeiten oder Interesse an digitalen Verkaufsstrategien haben.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Dienstag, 08.10.2025;
Mittwoch, 09.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in KI und ihre Anwendungen im Vertrieb
- / Verständnis von ChatGPT und dessen Funktionsweise
- / Nutzung von KI zur Identifikation von Verkaufschancen
- / Verbesserung der Kundenkommunikation durch KI-gestützte Dialoge
- / Personalisierung von Angeboten und Ansprache mithilfe von KI
- / Strategien zur Integration von ChatGPT in den Verkaufsprozess
- / Ethik und Best Practices im Umgang mit Künstlicher Intelligenz im Vertrieb
- / Fallbeispiele und praktische Übungen zur Anwendung von KI im Vertrieb

Trainer

/ Simon Stöger

” Ein praxisorientiertes Seminar, das Vertriebsteams zeigt, wie KI den Verkaufsprozess optimiert!

4.3.7.

Finanzmanagement für Nicht-Finanzler und Ingenieure

Zielsetzung

Wie gut verstehen Sie die finanziellen Zusammenhänge, die Ihre Projekte und Entscheidungen beeinflussen? In diesem Seminar vermitteln wir nicht-finanziellen Fachkräften, insbesondere Ingenieur*innen und technischen Mitarbeitenden, die grundlegenden finanziellen Kenntnisse und Fähigkeiten, die notwendig sind, um fundierte Entscheidungen im Projekt- und Unternehmenskontext zu treffen. Ziel ist es, ein solides Verständnis für wirtschaftliche Aspekte zu entwickeln, damit diese aktiv in die eigene Arbeit und die Planung sowie Umsetzung von Projekten integriert werden können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fachpersonen aus dem technischen Bereich, technische Mitarbeitende und alle nicht-finanziellen Spezialist*innen, die ihr Wissen im Bereich Finanzmanagement erweitern möchten, um effektiver in ihren Projekten und Teams agieren zu können und finanziell fundierte Entscheidungen zu treffen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 04.11.2025;
Mittwoch, 05.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Grundlagen des Finanzmanagements
- / Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Cashflow verstehen
- / Bedeutung von Kennzahlen und deren Interpretation
- / Budgetierung und Kostenmanagement
- / Finanzielle Planung für Projekte
- / Wirtschaftlichkeit und Rentabilität: Investitionsentscheidungen treffen
- / Risikomanagement im Finanzkontext
- / Zusammenarbeit mit der Finanzabteilung optimieren
- / Anwendung praktischer Fallstudien zur Vertiefung des Gelernten

Trainer

/ Stefan Helmke

” Super für junge und auch für ältere Hasen.

4.4.1.

Bedarfs- und Bedürfnisanalyse – mit Technik und Konzept mehr erfahren

Zielsetzung

Wie erkennen Sie die wahren Bedürfnisse Ihrer Kund:innen und bieten ihnen passgenaue Lösungen? In diesem Seminar „Zielführende Bedarfsanalyse im Vertrieb – Kunden verstehen, Lösungen entwickeln“ lernen Sie die essenzielle Methode der Bedarfs- und Bedürfnisanalyse kennen. Sie erfahren, wie Sie diese gezielt einsetzen, um die Bedürfnisse Ihrer Kundschaft zu identifizieren und fundierte Analysen als Grundlage für eine optimierte Vertriebsstrategie zu nutzen. Durch den Einsatz verschiedener Techniken und Konzepte werden Sie in der Lage sein, den Verkaufsprozess zu verbessern und die Kundenbindung nachhaltig zu stärken. Ein besonderer Fokus liegt auf praxisnahen Übungen, die eine direkte Umsetzung im Vertriebsalltag ermöglichen.

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich für Vertriebsmitarbeitende, Account Manager und Vertriebsleitende, die ihre Fähigkeiten in der Bedarfs- und Bedürfnisanalyse gezielt verbessern möchten. Es ist ideal für alle, die ihre Kundenbeziehungen durch eine präzisere Bedarfsermittlung optimieren, individuelle Lösungen entwickeln und ihre Vertriebsstrategien nachhaltig stärken wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster
Dienstag, 04.11.2025;
Mittwoch, 05.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Bedarfs- und Bedürfnisanalyse im Vertrieb und deren Bedeutung für den Verkaufserfolg
- / Unterschied zwischen Bedarfen und Bedürfnissen und deren Einfluss auf Kaufentscheidungen
- / Methoden zur gezielten Erhebung von Kundenbedürfnissen und deren systematische Auswertung
- / Techniken der Gesprächsführung mit Fokus auf Fragetechniken und aktives Zuhören zur präzisen Bedarfsermittlung
- / Einsatz von digitalen Tools zur Bedürfnisermittlung und datenbasierten Entscheidungsfindung
- / Erstellung und Nutzung von Kundenprofilen zur gezielten Entwicklung von Lösungsansätzen
- / Entwicklung und Präsentation individueller Lösungsvorschläge zur passgenauen Kundenansprache
- / Praxisnahe Übungen zur Durchführung von Bedarfsanalysen für eine direkte Anwendung im Vertriebsalltag
- / Feedback- und Reflexionsrunden zur kontinuierlichen Verbesserung und Optimierung der eigenen Analysekompetenz

Trainer

/ Matthias Essing

” Das MAU-Prinzip: Man setzt sich vorher Grenzen. Es wird bereits angewendet, was eine bessere Vorbereitung auf das Gespräch ermöglicht. [...]

4.4.2.

Die SL-Methode:

Bedarfe des Kunden analysieren

Zielsetzung

Wie gut kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden? In diesem Seminar lernen Sie die innovative SL-Methode kennen, mit der Sie Kundenbedarfe systematisch analysieren und passgenaue Lösungen entwickeln können. Ziel ist es, ein tiefes Verständnis für die Erwartungen Ihrer Kunden zu erlangen, um gezielt maßgeschneiderte Angebote zu gestalten und den Vertrieb zu optimieren. Sie werden befähigt, Kundenbedarfe strukturiert zu erfassen, präzise zu bewerten und diese Erkenntnisse in strategische Verkaufsansätze zu überführen. Durch praxisnahe Übungen und Fallbeispiele wird die direkte Anwendung der Methode im Vertriebsalltag optimal unterstützt.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Account Manager und Business Development Manager, die ihre Kompetenzen in der Bedarfsanalyse gezielt ausbauen möchten. Besonders geeignet ist es für Fachpersonen im direkten Kundenkontakt, die ein tieferes Verständnis für Kundenbedürfnisse gewinnen und durch eine präzisere Bedarfsermittlung maßgeschneiderte Lösungen entwickeln wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Münster

Dienstag, 09.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die SL-Methode mit Fokus auf Systematik und Anwendung im Vertriebsprozess
- / Identifikation relevanter Kundenbedarfe und -wünsche für eine zielgerichtete Kundenansprache
- / Techniken zur effektiven Kundenkommunikation und methodische Ansätze zur Bedarfsanalyse
- / Einsatz gezielter Fragetechniken zur präzisen Bedarfsermittlung und Kundenqualifizierung
- / Auswertung und Interpretation von Kundenfeedback zur Ableitung konkreter Maßnahmen
- / Entwicklung individueller Lösungskonzepte auf Basis einer fundierten Bedarfsanalyse
- / Praktische Übungen zur Anwendung der SL-Methode in realistischen Vertriebsszenarien
- / Integration der identifizierten Kundenbedarfe in die Vertriebsstrategie zur nachhaltigen Umsatzsteigerung

Trainer

/ Matthias Essing

” Das Seminar hat alle Erwartungen erfüllt, indem es die Themen strukturiert vermittelt und mit praxisnahen Beispielen vertieft hat.

4.4.3.

Buying-Center-Analyse:

Einkaufsstrukturen systematisch durchdringen

Zielsetzung

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Sie komplexe Einkaufsentscheidungen gezielt beeinflussen können? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die Struktur und Dynamik von Buying Centern erfolgreich verstehen und nutzen. Sie lernen, relevante Akteure zu identifizieren, deren Einfluss zu analysieren und Ihre Vertriebsstrategien optimal darauf abzustimmen. Dadurch können Sie Ihre Verkaufsprozesse effizienter gestalten und den Erfolg im Vertrieb nachhaltig steigern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeiter, Key Account Manager und Marketing-Professionals, die ihre Kenntnisse im Umgang mit komplexen Einkaufsstrukturen vertiefen möchten, um ihre Verkaufschancen gezielt zu maximieren. Besonders geeignet ist es für Fachkräfte, die in einem anspruchsvollen B2B-Umfeld tätig sind und ihre Fähigkeiten im Account Management weiterentwickeln wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Karlsruhe

Donnerstag, 11.12.2025;
Freitag, 12.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Buying-Center-Analyse
- / Identifikation der Schlüsselakteure im Einkauf
- / Rollen und Einfluss der verschiedenen Entscheidungsträger
- / Methoden zur Analyse der Entscheidungsprozesse
- / Entwicklung von maßgeschneiderten Ansätzen für unterschiedliche Rollen im Buying Center
- / Strategien zur effektiven Ansprache von Buying-Centern
- / Fallstudien zu erfolgreichen Buying-Center-Analysen
- / Praktische Übungen zur Anwendung der gelernten Konzepte

Trainer

/ Daniel Hetzer

” Der Vortrag war abwechslungsreich und nicht einschläfernd.

4.4.4.

Effiziente Besuchsvorbereitung und Besuchsnachbereitung

Zielsetzung

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Sie Kundentermine noch erfolgreicher gestalten können? Eine systematische Besuchsvor- und -nachbereitung ist entscheidend für den langfristigen Erfolg im Vertrieb. Doch oft werden diese Aufgaben als zu aufwändig empfunden und daher vernachlässigt. In diesem Training zeigen wir Ihnen, wie Sie sich effizient und zielgerichtet auf Kundenbesuche vorbereiten und gleichzeitig die wichtigsten Informationen aus den Gesprächen einfach dokumentieren.

Sie lernen, wie Sie die notwendigen Teilaufgaben der Vor- und Nachbereitung sinnvoll priorisieren und praxisorientierte Lösungen für Ihre tägliche Vertriebsarbeit entwickeln. Ziel ist es, für Ihre individuelle Vertriebssituation einen praktischen „Fahrplan“ zu erstellen, der Ihnen hilft, Ihre Besuche besser vorzubereiten und effektiv nachzubereiten.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitende und andere Fachkräfte, die in ihrer Rolle direkt oder indirekt mit Vertriebsaktivitäten betraut sind und ihre Vertriebskompetenz verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Mittwoch, 22.10.2025;
Donnerstag, 23.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Mehrwert einer Vor- und Nachbereitung von Kundenbesuchen
- / Typische Anlässe von Kundenterminen (Bedarfsabklärung, Preisverhandlungen, Reklamationsgespräche etc.)
- / Aufgaben der Besuchsvorbereitung
- / Hinterlasse ich Nachrichten auf der Voicemail
- / Wie reagiere ich bei fehlender Reaktion des Kunden
- / Führen von „Terminverhandlungen“
- / Jahres-, Monats- und Wochenplanung
- / Recherche und Typisierung von Kunden
- / Setzen von Besuchszielen (Target Sheet)
- / Gezieltes Einsetzen von Unternehmensinformationen
- / Antizipation des Gesprächsverlaufs
- / Wiedervorlageterminierung
- / Lessons Learned – Nach dem Besuch ist vor dem Besuch

Trainer

/ Dominik Ühleke

” Meine Herausforderung hätte ich alleine nie so schnell und effektiv lösen können. Die Unterstützung von Dominik Ühleke war wertvoll und gut. Ich würde ihn jederzeit wieder ins Boot holen.

4.5.1.

Erfolgreiches Führen von Kunden- und Verkaufsgesprächen

Zielsetzung

Wie gut sind Sie darauf vorbereitet, Ihr Unternehmen überzeugend zu präsentieren und die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erkennen? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Kundenbedarfe effektiv identifizieren und Ansatzpunkte für eine erfolgreiche, zukünftige Zusammenarbeit entwickeln. Sie werden befähigt, typische Situationen in persönlichen Kundengesprächen souverän zu meistern und den Gesprächsverlauf aktiv zu steuern. Ziel ist es, Sie mit bewährten Gesprächstechniken vertraut zu machen und deren Anwendung gezielt zu trainieren, um Ihre Gespräche noch erfolgreicher zu gestalten.

Zielgruppe

Dieses Seminar ist ideal für Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitende und andere Fachpersonen, die in ihrer Rolle direkt oder indirekt mit Vertriebsaktivitäten betraut sind und ihre Vertriebskompetenz verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Siegburg

Dienstag, 10.06.2025;
Mittwoch, 11.06.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Positives Auftreten
- / Ebenen der Kommunikation
- / Voraussetzungen erfolgreicher Kommunikation
- / Aktives Zuhören
- / Gesprächstechniken und Formulierungsfallen
- / Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- / Gesprächsvorbereitung und -nachbereitung
- / Aufbau und Gestaltung von Kundengesprächen
- / Gesprächseinleitung und Gesprächsablauf im Akquisegespräch
- / Besonderheiten von telefonischen Kundengesprächen
- / Kundenbedarfe wecken und analysieren
- / Nutzenargumentation
- / Einwandbehebung im Kundengespräch
- / Argumentationsketten und Einwandsargumentation
- / Optimaler Gesprächsabschluss

Trainer

- / Meike Schaubode

” Kurzweilig – locker – begeistertnd!

4.5.2.

Best of Sales – Effiziente Verkaufsgespräche führen

Zielsetzung

Wie können Sie Ihre Verkaufsgespräche noch gezielter und überzeugender führen? In diesem Seminar „Effektive Verkaufsgespräche – Best of Sales für erfahrene Vertriebler“ erhalten Sie einen kompakten und praxisorientierten Austausch über bewährte Methoden und Techniken für erfolgreiche Verkaufsgespräche. Sie haben die Möglichkeit, Ihre bestehenden Kenntnisse gezielt aufzufrischen, neue Impulse zu bekommen und Ihre Fähigkeiten in der Führung effizienter Verkaufsgespräche weiterzuentwickeln. Durch praxisnahe Beispiele, interaktive Übungen und Rollenspiele wird der direkte Transfer in den Vertriebsalltag gefördert. Der Fokus liegt auf aktuellen Trends, psychologischen Aspekten des Verkaufs und der gezielten Anwendung bewährter Gesprächstechniken.

Zielgruppe

Dieses Seminar eignet sich für erfahrene Vertriebende und Account Manager, die ihre Verkaufskompetenzen gezielt erweitern und ihre Verkaufsgespräche noch effektiver gestalten möchten. Es ist ideal für alle, die ihre Gesprächsführung weiterentwickeln, neue Verkaufsansätze kennenlernen und ihre Abschlussquote nachhaltig steigern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 11.11.2025;
Mittwoch, 12.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Aktuelle Trends im Verkaufsprozess und deren Einfluss auf die Gesprächsführung
- / Die Phasen eines effektiven Verkaufsgesprächs: Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung für maximale Wirkung
- / Psychologische Grundlagen der Verkaufspsychologie zur gezielten Beeinflussung von Kaufentscheidungen
- / Vertrauensaufbau und Beziehungspflege als Schlüssel zur langfristigen Kundenbindung
- / Fragetechniken zur präzisen Bedarfsanalyse und gezielten Bedürfnisermittlung
- / Aktives Zuhören und die Kunst der Gesprächsführung zur Maximierung des Verkaufserfolgs
- / Taktiken zur Argumentation und Überzeugungskraft für eine effektive Kundenansprache
- / Umgang mit Einwänden und Einwandbehandlungstechniken zur souveränen Überwindung von Widerständen
- / Abschlussstrategien zur professionellen und zielgerichteten Gesprächsführung
- / Zeitmanagement in Verkaufsgesprächen zur Effizienzsteigerung im Vertriebsalltag

Trainer

/ Matthias Essing

” Die Vermittlung war sehr verständlich, und die Übungen waren hilfreich.

4.5.3.

Warm-up und Beziehungen gestalten

– Kommunikationstechniken im Verkauf

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten im Verkaufsprozess auf das nächste Level heben? Dieses Seminar hilft Ihnen dabei, gezielte Techniken zur effektiven Gesprächsführung und Beziehungsgestaltung zu erlernen, die sowohl bei der Neukundenakquise als auch bei der Pflege langfristiger Kundenbeziehungen entscheidend sind. Sie erfahren, wie Sie Vertrauen aufbauen, Ihre Gesprächspartner begeistern und Ihre Verkaufszahlen nachhaltig steigern können. Lernen Sie, wie Sie durch gekonnte Kommunikation nicht nur verkaufen, sondern wertvolle und vertrauensvolle Beziehungen etablieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeiter aller Erfahrungsstufen, die ihre Kommunikationsfähigkeiten im Verkauf gezielt weiterentwickeln und ihre Effektivität im Kundenkontakt steigern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Donnerstag, 06.10.2025;
Freitag, 07.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Kommunikation im Vertrieb
- / Die Bedeutung von Empathie und aktivem Zuhören
- / Techniken zur Beziehungsgestaltung im Verkaufsprozess
- / Umgang mit unterschiedlichen Kommunikationsstilen von Kunden
- / Fragetechniken zur Bedarfsermittlung und -analyse
- / Der Einsatz von Storytelling zur Verkaufsförderung
- / Strategien zur Überwindung von Kommunikationsbarrieren
- / Übungen zur praktischen Anwendung der Kommunikationstechniken

Trainer

/ Agnieszka Schmidt

” Viele praktische Arbeitsaufgaben und personenbezogenes Arbeiten. Es wurde auf individuelle Probleme eingegangen.

4.5.4.

So überzeugen Sie Kunden:

Mit Wirkung, Stimme und Körpersprache

Zielsetzung

Wie wirken Sie auf Ihre Kunden – mit Worten oder auch durch Ihre Körpersprache? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie durch den gezielten Einsatz von Stimme und Körpersprache Ihre Kunden überzeugen können. Sie werden sich Ihrer eigenen Wirkung bewusst und erfahren, wie Sie Ihre nonverbalen und paraverbalen Kommunikationsfähigkeiten gezielt optimieren, um Ihre Gespräche noch erfolgreicher zu gestalten. Die Teilnehmenden erhalten wertvolle Techniken und Strategien, die direkt in der Praxis anwendbar sind.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die ihre Fähigkeiten in der Kundenkommunikation gezielt erweitern möchten. Es ist ideal für Fachpersonen, die ihre Wirkung im Kundenkontakt steigern und professionellere Gespräche führen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Dienstag, 16.09.2025;
Mittwoch, 17.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der nonverbalen Kommunikation: Einfluss der Körpersprache auf Kundenwahrnehmung
- / Der Einsatz der Stimme: Stimmvariationen, Betonungen und Pausen wirkungsvoll nutzen
- / Praktische Übungen zur Selbstwahrnehmung, -reflexion und Verbesserung der Körpersprache
- / Selbstbewusst auftreten: Techniken für Präsenz und Ausstrahlung
- / Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen: Deeskalation durch nonverbale Techniken
- / Feedback- und Reflexionstechniken zur kontinuierlichen Verbesserung der Kommunikationsfähigkeiten
- / Rollenspiele, Übungen und Szenarien aus der Praxis zur Anwendung der erlernten Techniken, auch Videoanalyse möglich

Trainer

/ Marita Stroh

” **Feingefühl und kreative Lösungsansätze zeichnen Marita Strohs Unterricht aus. - Berenike Heiter, Schauspielerin und Theaterwissenschaftlerin**

4.5.5.

Mit Teams und Zoom erfolgreiche Verkaufsgespräche führen

Zielsetzung

Haben Sie sich schon gefragt, wie Sie virtuelle Verkaufsgespräche erfolgreich und nachhaltig gestalten können? Dieses Seminar vermittelt Ihnen die entscheidenden Fähigkeiten und Techniken, um in digitalen Umgebungen wie Microsoft Teams und Zoom überzeugend zu kommunizieren. Sie lernen, wie Sie virtuelle Meetings effizient durchführen, Ihre Kommunikationsfähigkeiten im digitalen Raum optimieren und Kundenbeziehungen auch online erfolgreich pflegen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende und Key Account Manager, die ihre Fähigkeiten im Führen von digitalen Verkaufsgesprächen erweitern und verbessern möchten, um auch in virtuellen Umgebungen erfolgreich zu sein.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Donnerstag, 06.11.2025;
Freitag, 07.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der virtuellen Kommunikation: Unterschiede zu persönlichen Gesprächen
- / Techniken zur effektiven Gesprächsführung in digitalen Formaten
- / Aufbau einer positiven und professionellen Online-Präsenz
- / Tools und Funktionen von Teams und Zoom optimal nutzen
- / Strategien zur Interaktion und Engagement während virtueller Meetings
- / Umgang mit technischen Herausforderungen und Störungen
- / Vorbereitung und Nachbereitung von digitalen Verkaufsgesprächen
- / Entwicklung von maßgeschneiderten Präsentationen und Angeboten für die digitale Welt

Trainer

/ Miroslav Rasic

” Hier wurde nicht nur reine Theorie übermittelt, sondern auch der Bezug zur Praxis geschaffen.

4.5.6. Online-Kundenbesuche

Zielsetzung

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Sie Ihre Kunden effizienter erreichen können, ohne dabei an Effektivität zu verlieren? Online-Kundenbesuche bieten eine hervorragende Möglichkeit, sowohl Neukunden zu gewinnen als auch bestehende Kundenbeziehungen zu vertiefen – und das bei deutlich geringerem Zeitaufwand und reduzierten Kosten. Nutzen Sie diese Chance, um Ihre Vertriebsstrategien zu optimieren und mehr Kunden in kürzerer Zeit zu erreichen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Account Manager und Führungskräfte im Vertrieb. Es eignet sich sowohl für erfahrene Vertriebsprofis, die neue Ansätze kennenlernen möchten, als auch für Neueinsteigende im Vertrieb.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Mannheim Montag, 20.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Wie sind Online-Kundenbesuche vorzubereiten
- / Ziele, Vor- und Nachteile: Was funktioniert besonders gut in Online-Kundenbesuchen und wo liegen die Grenzen
- / Technik, Medien und Umgebung
- / Einladung und Motivation des Kunden
- / Wie ist ein Online-Kundenbesuch zu gestalten
- / Techniken zur Schaffung einer angenehmen, vertriebsförderlichen Atmosphäre: Was passt zum Kunden und zu mir
- / Möglichkeiten der Gestaltung des Gesprächsaufbaus und der Dramaturgie
- / Ergebnisfindung, Nachbereitung und Follow-up
- / Was ist bei Online-Kundenbesuchen in der Kommunikation zu beachten
- / Spezielle Techniken der verbalen Kommunikation in Online-Kundenbesuchen
- / Anknüpfen und positive Verstärkung
- / Signalisierung und nonverbale Kommunikation
- / Einsatz von Unterlagen, Präsentationen und Notizen

Trainer

/ Marko Schneider

” Das Seminar war sehr Praxisbezogen. Auf unsere Fragen und Themen wurde eingegangen.

4.5.7.

FAQs – richtiger Umgang mit Widerständen im Buying Center

Zielsetzung

Haben Sie sich jemals gefragt, wie Sie Widerstände im Buying Center effektiv überwinden und Verkaufsprozesse erfolgreich gestalten können? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie professionell mit den unterschiedlichen Dynamiken und Perspektiven der Entscheidungsträger umgehen. Sie erfahren, wie Sie Kommunikationsstrategien gezielt einsetzen und Konflikte konstruktiv lösen können. Das Ziel ist es, Ihre Verkaufsprozesse zu optimieren, Widerstände abzubauen und den Entscheidungsprozess positiv zu beeinflussen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Account Manager und Sales Professionals, die ihre Kompetenzen im Umgang mit Widerständen stärken möchten. Besonders geeignet ist es für alle, die in komplexen Verkaufsprozessen tätig sind und ein tieferes Verständnis der Entscheidungsfindung in Unternehmen erlangen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

10.1 Best of Sales. Die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Freiburg im Breisgau Mittwoch, 19.11.2025;
Donnerstag, 20.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Struktur und Dynamik des Buying Centers verstehen: Rollen und Interessen der Entscheidungsträger identifizieren
- / Ursachen von Widerständen analysieren: Typische Einwände und deren Hintergründe erkennen
- / Psychologische Faktoren bei Kaufentscheidungen: Die Rolle von Emotionen und Verhalten in Verhandlungen
- / Effektive Kommunikationsstrategien entwickeln: Stakeholder-spezifische Ansprache und Überzeugungstechniken
- / Techniken zur Überwindung von Widerständen: Methoden zur konstruktiven Lösung von Einwänden
- / Praktische Übungen und Fallstudien: Anwendung der Techniken durch Rollenspiele und reale Szenarien
- / Individuelle Strategien entwickeln: Maßgeschneiderte Ansätze für den Umgang mit Widerständen

Trainer

/ Christl Lang

” Kompakt, praxisnah und direkt anwendbar – ein echter Gamechanger im Vertrieb!

4.5.8. Erfolgreich Kunden zurückgewinnen

Zielsetzung

Möchten Sie wissen, wie Sie inaktive Kunden erfolgreich zurückgewinnen können? In diesem Seminar lernen Vertriebsteams und Account Manager, wie sie die Gründe für Kundenabwanderung gezielt analysieren und konkrete Maßnahmen zur Reaktivierung entwickeln. Sie erfahren, wie der Aufbau von Vertrauen und effektive Kommunikation dazu beitragen, langfristige Kundenbeziehungen erfolgreich wiederherzustellen. Ziel ist es, praxisorientierte Strategien zu vermitteln, die Sie direkt in Ihrem Alltag anwenden können, um verlorene Kunden zurückzugewinnen und die Bindung nachhaltig zu stärken.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsteams, Key Account Manager und Account Manager, die sich mit der Herausforderung der Kundenrückgewinnung auseinandersetzen und ihre Fähigkeiten in der Reaktivierung inaktiver Kunden systematisch verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Donnerstag, 13.11.2025;
Freitag, 14.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Verständnis der Ursachen für Kundenabwanderung
- / Analyse von Kundenfeedback und -daten zur Identifikation inaktiver Kunden
- / Strategien zur gezielten Ansprache ehemaliger Kunden
- / Entwicklung von Reaktivierungsangeboten und Incentives
- / Aufbau und Pflege einer vertrauensvollen Kommunikation
- / Verhandlungstechniken zur Wiederherstellung von Geschäftsbeziehungen
- / Maßnahmen zur langfristigen Kundenbindung und Nachbetreuung
- / Erfolgsmessung und Monitoring der Reaktivierungsstrategien

Trainer

/ Dominik Ühleke

” Dominik Ühleke geht mit seiner ganzen Vertriebserfahrung individuell auf mein Business und meine Persönlichkeit ein. Bereits in einem ersten kurzen Gespräch kann er hilfreiche Tipps geben, die ich direkt umsetzen kann. Keine langweiligen Erklärungen und unnötige Vorarbeit [...]! Danke!

5.0 Unternehmerisches Management

5.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen

- 5.1.1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen zur Bewertung von Kleinunternehmen...
- 5.1.2. BWL für die Geschäftsführung.....
- 5.1.3. BWL für Nicht-Kaufleute und Ingenieure.....
- 5.1.4. Grundlagen Financial Management.....
- 5.1.5. Grundlagen des Controlling.....

5.2 Finanzmanagement und Kennzahlen

- 5.2.1. Unternehmenskennzahlen: Managen, was sich messen lässt.....
- 5.2.2. Anwendungsorientiertes Investitionscontrolling.....
- 5.2.3. Moderne Controlling-Instrumente.....
- 5.2.4. Controlling: Strategische Ausrichtung, Risiken bewerten und managen.....
- 5.2.5. Grundlagen der Prozesskostenrechnung
- 5.2.6. Effektives Reporting.....

5.3 Strategische Unternehmensführung

- 5.3.1. Unternehmerisches Denken und Handeln.....
- 5.3.2. Strategische Unternehmensführung: Bewerten, entwickeln, umsetzen.....
- 5.3.3. Vision Mission und Leitbild im Vertrieb.....
- 5.3.4. Unternehmerische Entscheidungsprozesse gestalten.....
- 5.3.5. Gestaltung und Umsetzung von Balanced Scorecards.....

5.4 Marketing und Kundenmanagement

- 5.4.1. Messen als strategisches Vertriebsinstrument planen.....
- 5.4.2. Zielorientierte Marketing-Konzepte: Von der Strategie bis zur Umsetzung.....
- 5.4.3. Die kundenorientierte Organisation.....
- 5.4.4. Operative Steuerung mittels Customer Relationship Management.....
- 5.4.5. Implementierung und Umsetzung eines CRMs.....
- 5.4.6. Einführung in das Marketing.....

5.5 Vertriebsmanagement

- 5.5.1. Vertriebskennzahlen: Was wirklich im Vertrieb zählt.....
- 5.5.2. Management von Bestandskunden.....
- 5.5.3. Management zur Gewinnung von Neukunden.....
- 5.5.4. Optimierung der vertrieblichen Aufbau- und Ablauforganisation.....
- 5.5.5. Strategisches Vertriebscontrolling.....
- 5.5.6. Erfolgreiches Vertriebsmanagement: Mit System zur Performance.....
- 5.5.7. Neue Account Manager gewinnen und auswählen.....
- 5.5.8. Stellenbeschreibungen im Vertrieb gestalten.....
- 5.5.9. Provision oder Festgehalt: Wie mittels Vergütungsstrategie der Vertrieb motiviert wird.....

5.1.1.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen zur Bewertung von Kleinunternehmen

Zielsetzung

Wie bewertet man den Wert eines Unternehmens? Dieses Seminar vermittelt fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse, die notwendig sind, um die Bewertung von Kleinunternehmen durchzuführen. Teilnehmende lernen, wie Unternehmenswerte ermittelt, Bilanzanalysen durchgeführt und wesentliche Kennzahlen interpretiert werden. Ziel ist es, die Teilnehmenden zu befähigen, fundierte Entscheidungen bei Unternehmenskäufen, -verkäufen oder Investitionen zu treffen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmer, Geschäftsführer, Investierende und Fachkräfte, die sich mit der Bewertung von Kleinunternehmen befassen und ihre Kenntnisse in diesem Bereich erweitern möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die in der Unternehmensakquise, -veräußerung oder -finanzierung tätig sind.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Berlin

Montag, 22.10.2025;
Dienstag, 23.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre
- / Relevante Bewertungsmethoden für Kleinunternehmen (u.a. Ertragswertverfahren, Discounted Cashflow)
- / Erstellung und Analyse von Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen
- / Kennzahlenanalyse: Liquidität, Rentabilität und Eigenkapitalquote
- / Markt- und Branchenanalysen zur Unternehmensbewertung
- / Identifikation von Chancen und Risiken bei der Bewertung
- / Praktische Übungen: Fallstudien zur Unternehmensbewertung
- / Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen der Unternehmensbewertung

Trainer

- / Peter Schäfer

” Die Inhalte wurden sehr gut vermittelt und boten viele neue Aspekte sowie wertvolle Inspirationen.

5.1.2.

BWL für die Geschäftsführung

Zielsetzung

Wie kann eine erfolgreiche Geschäftsführung die Rentabilität nachhaltig sichern? In diesem Intensiv-Coaching wird das notwendige Rüstzeug vermittelt, um die betriebswirtschaftlichen Aufgaben der kaufmännischen Geschäftsführung zu erfüllen. Um die Nachhaltigkeit der Unternehmensrentabilität zu gewährleisten, ist es entscheidend, betriebswirtschaftliche Erfolgsgrößen und finanzstrategische Dimensionen zu verstehen. Die Kenntnis betriebswirtschaftlicher Grundrechnungen und -begriffe, finanzieller Bewertungsgrößen sowie der Profitabilität von Geschäftsentscheidungen sind die Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsführung.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Intensiv-Coachings sind Personen, die in der kaufmännischen Geschäftsführung tätig sind oder sich auf diese Rolle vorbereiten. Es richtet sich an Führungskräfte und Entscheidungstragende, die ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse vertiefen möchten, um nachhaltige Unternehmensrentabilität sicherzustellen. Besonders geeignet ist das Seminar für Geschäftsführer, Finanzleitungen sowie kaufmännische Führungskräfte, die fundierte betriebswirtschaftliche und finanzstrategische Kompetenzen benötigen, um fundierte Geschäftsentscheidungen zu treffen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 18.11.2025;
Mittwoch, 19.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Aufbau und Zusammenhänge betriebswirtschaftlicher Grundrechnungen
- / Bilanz und GuV
- / Liquiditätsrechnung und Erfolgsrechnung
- / Investitionsrechnung und Finanzierung
- / Rechnungswesen / Buchhaltung und Kostenrechnung
- / Besonderheiten und Fallstricke der kaufmännischen Geschäftsführung
- / Erfolgsmessung und Situationsanalyse: Ziele und Zielkonflikte
- / Bilanz-, GuV- und Liquiditätsanalyse
- / Entscheidungsorientierte Erfolgs- und Kostenbetrachtung
- / Unterschiede und Ähnlichkeiten zwischen Geschäftsführungs- und Vertriebsdenke
- / Reports für die Geschäftssteuerung
- / Zusammenhänge der Kennzahlen der Geschäftssteuerung
- / Gewinn vs. Cash-Flow, Deckungsbeitrag, Umsatz- und Kapitalrendite, Kapitalumschlag und Kapitalbindung
- / Zusammenhang von Rendite, Liquidität, Wachstum; Kosten und Aufwand, Abschreibungen (AfA) und Kapitalkosten
- / EBIT, EVA
- / Aufbau und Nutzen der Kostenrechnung: Kostenartenrechnung, Kostenstellenrechnung, Kostenträgerrechnung (Kalkulationsverfahren, Erfolgskontrolle)

Trainer

- / Stefan Helmke

” Das Seminar war einfach souverän und gut.

5.1.3.

BWL für Nicht-Kaufleute und Ingenieure

Zielsetzung

Wie kann eine nachhaltige Unternehmensrentabilität gewährleistet werden? Um die Nachhaltigkeit der Unternehmensrentabilität zu sichern, muss eine Basis für nachvollziehbares und wirtschaftliches Handeln im Unternehmen geschaffen werden. Das Denken in finanzstrategischen Dimensionen gehört heute zum Handwerkszeug moderner Unternehmensführung. Ziel des Seminars ist es, Fachkräften aus nicht-kaufmännischen Bereichen und Ingenieurwesen die wesentlichen Aspekte des Financial Managements klar und verständlich zu vermitteln. Wichtige Begriffe und Kennzahlen werden präzise erläutert, und wesentliche finanzielle Zusammenhänge werden besonders anschaulich dargestellt.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fachkräfte aus nicht-kaufmännischen Bereichen und Ingenieurwesen, die grundlegende finanzstrategische Kenntnisse für eine moderne Unternehmensführung erwerben möchten. Es richtet sich an Fach- und Führungskräfte ohne kaufmännischen Hintergrund, die ein besseres Verständnis für finanzielle Zusammenhänge und wichtige Begriffe im Financial Management entwickeln wollen. Das Seminar ist ideal für Personen, die wirtschaftliches Handeln im Unternehmen nachvollziehbar und fundiert gestalten möchten

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Mühldorf am Inn

Mittwoch, 19.11.2025;
Donnerstag, 20.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Betriebswirtschaftliche Grundrechnungen: Bilanz, GuV, Cash Flow
- / Investitionsrechnung
- / Betriebswirtschaftliche Grundbegriffe: Gewinn vs. Cash-Flow, Rendite, Liquidität, Wachstum, Kosten und Aufwand, AfA und Kapitalkosten, EBIT, EVA
- / Einführung Kostenrechnung: Kostenartenrechnung, Kostenstellenrechnung (Bildung und Verrechnung von Kostenstellen, ILV)
- / Kostenträgerrechnung (Kalkulationsverfahren, Erfolgskontrolle)
- / Kalkulation und Budgetierung
- / Vor-/Nach- und mitlaufende Kalkulation
- / Deckungsbeitragsrechnung
- / Verrechnungspreise
- / Make-or-Buy-Entscheidungen
- / Prozesskostenrechnung
- / Kundenerfolgsrechnung
- / Target Costing
- / Break-even-Analyse
- / Kosteneinsparungsmanagement

Trainer

/ Jürgen Müller

” Hilfreich für viele Arbeitsgebiete.

5.1.4.

Grundlagen Financial Management

Zielsetzung

Wie können Unternehmen ihre Rentabilität langfristig sichern? Um die Nachhaltigkeit der Unternehmensrentabilität zu gewährleisten, sollte eine solide Basis für nachvollziehbares und wirtschaftliches Handeln im Unternehmen geschaffen werden. Das Denken in finanzstrategischen Dimensionen gehört heute zum Handwerkszeug einer modernen Unternehmensführung. Die Kenntnis betriebswirtschaftlicher Grundrechnungen und -begriffe, finanzieller Bewertungsgrößen sowie der Profitabilität von Geschäftsentscheidungen bildet den Ausgangspunkt für eine überzeugende Diskussion und Argumentation innerhalb des Unternehmens sowie gegenüber Kundschaft. Ziel des Seminars ist es, die wesentlichen Aspekte des Financial Managements klar und verständlich zu vermitteln. Wichtige Begriffe und Kennzahlen werden präzise erklärt, und wesentliche finanzielle Zusammenhänge werden besonders anschaulich dargestellt.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars sind Führungskräfte und Entscheidungstragende, die betriebswirtschaftliche und finanzstrategische Kompetenzen für eine moderne Unternehmensführung erwerben möchten. Es richtet sich besonders an Fachkräfte aus nicht-kaufmännischen Bereichen, Ingenieurwesen und weitere Personen ohne betriebswirtschaftlichen Hintergrund, die finanzielle Grundlagen und Profitabilitätsbetrachtungen besser verstehen wollen. Das Seminar ist ideal für alle, die ihre Argumentationsfähigkeit in betriebswirtschaftlichen Themen innerhalb des Unternehmens und gegenüber Kundschaft stärken möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Mittwoch, 26.11.2025;
Donnerstag, 27.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Betriebswirtschaftliche Grundrechnungen: Bilanz, GuV, Cash Flow, Investitionsrechnung
- / Betriebswirtschaftliche Grundbegriffe: Gewinn vs. Cash-Flow, Rendite, Liquidität, Wachstum, Kosten und Aufwand, AfA und Kapitalkosten, EBIT, EVA, Shareholdervalue
- / Kostenrechnung: Investition vs. Kosten, Kostenartenrechnung, Kostenstellenrechnung (Bildung und Verrechnung von Kostenstellen, ILV (Innerbetriebliche Leistungsverrechnung))
- / Kostenträgerrechnung (Kalkulationsverfahren, Erfolgskontrolle)
- / Kalkulation und Budgetierung
- / Vor-/Nach- und mitlaufende Kalkulation
- / Deckungsbeitragsrechnung
- / Verrechnungspreise
- / Make-or-Buy-Entscheidungen
- / Prozesskostenrechnung
- / Kundenerfolgsrechnung
- / Target Costing
- / Break-even-Analyse

Trainer

- / Stefan Helmke

” Gute Fallbeispiele. Dynamische Inhaltsgestaltung, konkrete Do's und Dont's.

5.1.5.

Grundlagen des Controlling

Zielsetzung

Wollen Sie Controlling als strategisches Führungsinstrument einsetzen, um Ihre Unternehmensziele effizient zu erreichen? Dieses Seminar vermittelt Ihnen ein tiefgehendes Verständnis der Grundlagen des Controllings und zeigt auf, wie Sie Controlling gezielt nutzen können, um fundierte Entscheidungen zu treffen und die wirtschaftliche Performance Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern. Lernen Sie, wie Sie das Controlling als unverzichtbares Werkzeug im unternehmerischen Management integrieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Mitarbeitende aus dem Finanz- und Rechnungswesen, Unternehmer sowie alle, die ein grundlegendes Verständnis für Controlling entwickeln möchten, um ihre Entscheidungsfindung und Unternehmenssteuerung zu optimieren.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Donnerstag, 04.09.2025;
Freitag, 05.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das Controlling: Definition, Ziele und Funktionen
- / Die Rolle des Controllers im Unternehmen
- / Planung, Steuerung und Kontrolle im Unternehmenskontext
- / Finanzcontrolling vs. operatives Controlling
- / Budgetierung und Forecasting: Methoden und Best Practices
- / Kosten- und Leistungsrechnung: Grundlagen und Anwendung
- / Kennzahlen und Berichtswesen: Wichtige Indikatoren für den Unternehmenserfolg
- / Analyse von Abweichungen und deren Ursachen
- / Risikomanagement im Controlling-Prozess
- / Implementierung eines effektiven Controllingsystems

Trainer

/ Stefan Helmke

” Das Seminar bietet praxisnahe, alltagstaugliche Tipps und vermittelt diese strukturiert und abwechslungsreich, was die Anwendung im Arbeitsalltag erleichtert.

5.2.1.

Unternehmenskennzahlen: Managen, was sich messen lässt

Zielsetzung

Wie können Sie Unternehmenskennzahlen gezielt nutzen, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Ihre Geschäftsstrategien zu optimieren? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie die wichtigsten Unternehmenskennzahlen nicht nur verstehen, sondern auch effektiv in Ihrem Management einsetzen. Sie erfahren, wie Sie relevante Kennzahlen identifizieren, präzise interpretieren und damit Ihre Geschäftsprozesse sowie Strategien nachhaltig verbessern können. Ziel ist es, Ihre Fähigkeit zur datenbasierten Entscheidungsfindung zu stärken und Ihr Management durch fundierte, messbare Ansätze noch effektiver zu gestalten.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Manager und Verantwortliche im Unternehmen, die ein grundlegendes Verständnis für Unternehmenskennzahlen entwickeln möchten, um ihre Entscheidungsfindung zu verbessern und unternehmerische Prozesse datenbasierter zu steuern. Es ist besonders geeignet für Personen, die in Rollen tätig sind, die eine strategische Ausrichtung und eine erfolgreiche Überwachung der Unternehmensleistung erfordern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Mntag, 24.11.2025;
Dienstag, 25.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in Unternehmenskennzahlen und deren Bedeutung
- / Arten von Kennzahlen: Finanzkennzahlen, Leistungskennzahlen, Marktkennzahlen
- / Methoden zur Erhebung und Analyse von Unternehmensdaten
- / Kennzahlen als Steuerungsinstrument: Welche Kennzahlen sind relevant?
- / Dashboard-Design: Visualisierung von Daten für Entscheidungen
- / Interpretation und Kommunikation von Kennzahlen an Stakeholder
- / Fallstudien: Erfolgreiches Management durch den Einsatz von Kennzahlen
- / Umsetzung: Strategien zur Implementierung von Kennzahlen im Unternehmensalltag

Trainer

/ Miroslav Rasic

” Der Einstieg war zügig und effektiv, wodurch wir schnell ins Arbeiten kamen. Der Trainer trat dabei authentisch auf.

5.2.2.

Anwendungsorientiertes Investitionscontrolling

Zielsetzung

Wie können Sie Investitionsentscheidungen treffen, die nicht nur sinnvoll, sondern auch langfristig erfolgreich sind? In diesem Seminar lernen Sie als Fach- oder Führungskraft die wesentlichen Methoden und Instrumente des Investitionscontrollings kennen. Sie erhalten praxisorientierte Einblicke, wie Sie Investitionsprojekte systematisch planen, steuern und kontrollieren können, um den Erfolg von Investitionen nachhaltig zu überwachen. Besondere Schwerpunkte werden auf die praktische Anwendung von Controlling-Instrumenten im Unternehmenskontext gelegt, damit Sie Investitionsentscheidungen mit Sicherheit und strategischem Weitblick treffen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Controlling, Finanzen, Projektmanagement sowie an Unternehmer, die Investitionen effizient planen und steuern möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die praktische Kenntnisse im Investitionscontrolling erwerben und ihre Expertise in diesem Bereich vertiefen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Berlin

Donnerstag, 23.10.2025; Freitag, 24.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen und Bedeutung des Investitionscontrollings
- / Arten von Investitionen und deren spezifische Anforderungen
- / Ermittlung und Bewertung von Investitionsprojekten (z. B. Kapitalwertmethode, interner Zinsfuß, Amortisationsrechnung)
- / Erstellung von Investitionsrechnungen und Wirtschaftlichkeitsanalysen
- / Risikomanagement im Investitionscontrolling
- / Controlling-Instrumente für die Steuerung und Kontrolle von Investitionen
- / Monitoring und Reporting von Investitionsprojekten
- / Praxisbeispiele und Fallstudien zur Anwendung des erlernten Wissens

Trainer

- / Peter Schäfer

” Ein sehr guter Erklärer und Übermittler von Gedankenanstößen und vielen Anregungen im Kunden-umgang.

5.2.3.

Moderne Controlling-Instrumente

Zielsetzung

Wie können Sie Ihr Unternehmen erfolgreich steuern und kontinuierlich optimieren? In diesem Seminar lernen Sie, moderne Controlling-Instrumente und -Techniken anzuwenden, um Unternehmensprozesse effektiv zu überwachen und gezielt zu steuern. Die Teilnehmenden werden befähigt, Daten präzise zu analysieren, fundierte Steuerungsmaßnahmen abzuleiten und die Unternehmensstrategie nachhaltig zu verbessern. Durch praxisorientierte Beispiele und Übungen entwickeln Sie das nötige Verständnis, um Controlling als zentralen Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen zu nutzen und in Ihre tägliche Arbeit zu integrieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Finanz- und Controllingbereich sowie an Geschäftsführer und Unternehmer, die ihre Kenntnisse in modernen Controlling-Instrumenten erweitern und gezielt für die Steuerung ihres Unternehmens einsetzen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Montag, 08.12.2025;
Dienstag, 09.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das moderne Controlling: Begriffe und Grundlagen
- / Strategisches vs. operatives Controlling: Unterschiedliche Ansätze und Relevanz
- / Kennzahlen und KPIs: Was sie bedeuten und wie man sie effektiv nutzt
- / Budgetierung und Forecasting: Verfahren und Tools für die Planung
- / Kostenrechnung und -analyse: Methoden zur Effizienzsteigerung
- / Risikomanagement im Controlling: Identifikation und Bewertung von Risiken
- / Reporting und Dashboard-Entwicklung: Anschauliche und relevante Aufbereitung von Daten
- / Digitale Tools im Controlling: Softwarelösungen und deren Vorteile

Trainer

- / Stefan Helmke

” Der Trainer war sehr kompetent.

5.2.4.

Controlling:

Strategische Ausrichtung, Risiken bewerten und managen

Zielsetzung

Möchten Sie verstehen, wie Sie die Geschäftszahlen Ihres Unternehmens gezielt für die strategische Ausrichtung und das Risikomanagement nutzen können? In diesem Seminar erhalten Fach- und Führungskräfte der Unternehmensführung tiefgehende Einblicke in den Bereich Controlling und erlernen, wie sie mithilfe fundierter Datenanalyse strategische Entscheidungen treffen und Risiken effektiv managen. Sie erfahren, wie Sie leistungsstarke Controlling-Instrumente einsetzen, um Unternehmensziele nicht nur zu erreichen, sondern langfristig abzusichern.

Zielgruppe

Zielgruppe des Seminars sind Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Unternehmensführung, Controlling und Finanzmanagement, die ihre Kenntnisse im strategischen Controlling vertiefen und lernen möchten, wie sie Risiken gezielt managen können. Es ist besonders geeignet für Personen, die Verantwortung für die strategische Ausrichtung und das Risikomanagement in ihrem Unternehmen tragen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Donnerstag, 11.09.2025;
Freitag, 12.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Controllings und dessen Rolle in der Unternehmensführung
- / Strategische Planung und Zielsetzung im Controlling
- / Kennzahlen und Kennzahlensysteme: die wichtigsten Instrumente der Unternehmenssteuerung
- / Risikoidentifikation und -bewertung: Methoden und Verfahren
- / Entwicklung von Risikostrategien und -maßnahmen: von der Theorie zur Praxis
- / Erstellung von Managementberichten und deren strategische Bedeutung
- / Controlling im digitalen Zeitalter: Datenanalyse und moderne Tools
- / Fallstudien und Best Practices aus unterschiedlichen Branchen

Trainer

/ Stefan Helmke

**” Der Trainer war sehr gut
vorbereitet und kompetent.**

5.2.5.

Grundlagen der Prozesskostenrechnung

Zielsetzung

Wussten Sie, dass eine präzise Prozesskostenrechnung der Schlüssel zu besseren Entscheidungen und einer höheren Wettbewerbsfähigkeit sein kann? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Prozesskosten systematisch erfassen, analysieren und steuern, um Ihre Unternehmensprozesse effizient zu gestalten. Sie lernen, wie Sie durch fundierte Analysen Kosten senken, die Wirtschaftlichkeit steigern und die langfristige Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens sichern. Nutzen Sie die Chance, praxisnahe Methoden zur Kostenkontrolle zu erlernen und anzuwenden.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Projektleiter sowie Mitarbeitende im Controlling und der Finanzbuchhaltung, die ein fundiertes Verständnis der Prozesskostenrechnung erlangen möchten, um Kostenstrukturen in ihren Unternehmensprozessen zu optimieren und strategische Entscheidungen zu unterstützen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Mittwoch, 10.12.2025;
Donnerstag, 11.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Grundlagen der Kostenrechnung
- / Unterschied zwischen Vollkosten- und Teilkostenrechnung
- / Definition und Bedeutung der Prozesskostenrechnung
- / Identifikation und Dokumentation von Geschäftsprozessen
- / Analyse von Prozesskosten und deren Einflussfaktoren
- / Methoden zur Ermittlung von Prozesskosten
- / Controlling von Prozessen und deren Kosten
- / Implementierung der Prozesskostenrechnung im Unternehmen
- / Praktische Fallstudien und Anwendung der Prozesskostenrechnung in der Unternehmenspraxis

Trainer

/ Stefan Helmke

” Besonders die Anregungen zur Gesprächsführung sowie zur persönlichen Organisation waren hilfreich.

5.2.6.

Effektives Reporting

Zielsetzung

Tauchen Sie ein in die Welt der Business Intelligence mit dem kostenlosen Tool Power BI Desktop! Von einer fundierten Einführung bis zur Datenmodellierung, von der Erstellung aussagekräftiger Visualisierungen bis hin zur Gewährleistung der Datensicherheit – dieses Seminar bietet Ihnen eine ganzheitliche Schulung. Lernen Sie, die Kraft von Data Analysis Expressions (DAX) zu nutzen und nahtlos mit den Power BI-Diensten zusammenzuarbeiten. Mit praktischen Übungen und Fallstudien verwandeln Sie rohe Daten in handlungsrelevante Erkenntnisse. Willkommen in der Zukunft der effizienten und wirkungsvollen Datenanalyse! Profitieren Sie von Zeitersparnis, flexibler Datenanalyse, aussagekräftigen Berichten, hoher Datensicherheit und praxisorientiertem Lernen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Controlling, Vertrieb, Marketing, Finanzen, IT sowie Analysten und Projektmanagement, die ihre Fähigkeiten in der datenbasierten Entscheidungsfindung, Datenmodellierung und Visualisierung mit Power BI vertiefen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Hamburg

Donnerstag, 20.11.2025;
Freitag, 21.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in Power BI: Grundlegende Übersicht über die Funktionen und Vorteile von Power BI für Datenanalyse und Berichterstellung
- / Datenimport: Import von Daten aus verschiedenen Quellen wie Access-Datenbanken, Excel-Dateien sowie .txt- und .csv-Formaten
- / Datenmodellierung: Grundlagen der Datenmodellierung, Aufbau von Beziehungen zwischen Tabellen und Erstellung von impliziten sowie expliziten Measures
- / Datenbereinigung: Anwendung von Power Query zur Bereinigung und Transformation von Daten für eine effiziente Analyse
- / Visualisierungen: Erstellung ansprechender Visualisierungen wie Diagramme, Karten, Tabellen und Matrizen mit Hierarchien
- / Berichterstellung: Entwicklung interaktiver Berichte und Dashboards zur Präsentation von Datenmustern und -trends
- / DAX (Data Analysis Expressions): Einführung in die DAX-Sprache für Berechnungen und Kennzahlen in Power BI
- / Power BI-Dienste: Veröffentlichung und Freigabe von Berichten in der Power BI-Cloud zur Zusammenarbeit mit anderen Nutzern
- / Sicherheit und Datenschutz: Konzepte und Best Practices zur Sicherstellung der Datensicherheit und des Datenschutzes in Power BI
- / Praxisübungen und Fallstudien: Anwendung des Gelernten durch praktische Übungen und reale Szenarien
- /

Trainer

- / Ines Venzke

” Ich hätte nie gedacht, dass Datenmodellierung so einfach sein kann. Power BI ist jetzt mein neues Lieblingswerkzeug.

5.3.1.

Unternehmerisches Denken und Handeln

Zielsetzung

Wie können Sie unternehmerisches Denken und Handeln direkt in die strategische Weiterentwicklung Ihres Unternehmens integrieren und dabei das volle Potenzial Ihrer Mitarbeitenden ausschöpfen?

Unternehmerischer Erfolg beginnt mit der Fähigkeit, Organisationen flexibel und zukunftsorientiert zu gestalten. Die Einbindung der Mitarbeitenden in diese Prozesse ist nicht nur sinnvoll, sondern auch entscheidend für nachhaltiges Wachstum. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie ein tiefes Verständnis für die Entwicklungen innerhalb Ihrer Organisation schaffen und Instrumente entwickeln, die Ihnen und Ihrem Team helfen, gemeinsam Herausforderungen zu identifizieren und Chancen zu nutzen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Wachstumsfelder erkennen, praxisorientierte Erfahrungen in Ihr strategisches Denken und Handeln einfließen lassen und mit den vorhandenen Ressourcen – sei es Mensch, Organisation oder Strategie – eine nachhaltige Wertschöpfung erzielen können. In diesen zwei Tagen werden wir Ihnen praxisnahe Beispiele, theoretische Ansätze und Best-Practice-Beispiele an die Hand geben, damit Sie die ersten Schritte in diesem komplexen und zugleich spannenden Bereich erfolgreich meistern.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars sind Mitarbeitende auf allen Ebenen, die für unternehmerisches Denken und Handeln sensibilisiert werden sollen. Es richtet sich an Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden motivieren möchten, sich stärker im Unternehmensgeschehen zu engagieren und ihre Rolle besser zu verstehen. Besonders geeignet ist das Seminar für Teams, die durch praxisorientierte Fallstudien ihre Fähigkeit entwickeln wollen, organisatorische Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Gardasee

Montag, 20.10.2025;
Dienstag, 21.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Was macht unternehmerischen Erfolg aus und was ist dafür notwendig?
- / Zielgrößen im Unternehmen
- / Bedeutung von Anpassungsfähigkeit und Reaktionsgeschwindigkeit im Unternehmen
- / Interne und externe Auslöser von notwendigen Anpassungen
- / Anforderungen an erfolgreiche Veränderungsprozesse im Unternehmen
- / Bedeutung des menschlichen Faktors
- / Was versteht man unter unternehmerischem Denken und Handeln?
- / Unternehmerische Denkhaltung
- / Eigenschaften unternehmerischen Denkens und Handelns
- / Ziele über Aktivität und Produktivität erreichen
- / Veränderungen über Management- und Führungsprozesse aktiv vorantreiben
- / Integration von Strategiebildung, Maßnahmenplanung und Erfolgskontrolle
- / Mitarbeitende als Quelle des Erfolges
- / Rollenverständnis von Mitarbeitenden in Unternehmen
- / Interne Kundenorientierung leben
- / Organisatorische Einbindung von Mitarbeitenden
- / Zielkonflikte zwischen Unternehmen und Mitarbeitenden
- / Aktiv Verantwortung übernehmen, als Voraussetzung für Produktivität
- / Notwendigkeit eines proaktiven Handelns erkennen, Nachteile von passivem Verhalten verstehen
- / Verstehen von unternehmerischen Ursache-Wirkungsketten, die Idee der BSC
- / Persönliche Hemmnisse erkennen und verstehen, persönliche Erfolgskontrolle

Trainer

- / Verena Mengin

” Gute Mischung aus „Übungen“ und Vortrag.

5.3.2.

Strategische Unternehmensführung: Bewerten, entwickeln, umsetzen

Zielsetzung

Wie können Sie als Führungskraft die richtigen strategischen Entscheidungen treffen, um Ihr Unternehmen langfristig wettbewerbsfähig zu halten? In diesem Seminar erhalten Sie das nötige Rüstzeug, um strategische Unternehmensführung erfolgreich umzusetzen. Sie lernen, wie Sie unternehmerische Herausforderungen präzise bewerten, überzeugende strategische Konzepte entwickeln und die Umsetzung wirkungsvoll steuern. Das Seminar vermittelt Ihnen das Verständnis, wie strategisches Denken entscheidend dazu beiträgt, die langfristige Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu sichern und nachhaltig zu stärken.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars sind Führungskräfte, Geschäftsführer, Abteilungsleiter und strategische Planende, die ein vertieftes Verständnis für die Grundlagen und Praktiken der strategischen Unternehmensführung erwerben und anwenden möchten. Es ist ideal für Unternehmen jeder Größe, die sich in einem dynamischen Marktumfeld behaupten wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 25.11.2025;
Mittwoch, 26.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Strategische Analyse: Bewertungen von Markt- und Wettbewerbsbedingungen
- / Entwicklung eines strategischen Plans: Vision und Mission
- / SWOT-Analyse: Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken
- / Zielsetzung und strategische Initiativen formulieren
- / Implementierung und Ausführung der Unternehmensstrategie
- / Monitoring und Evaluierung von strategischen Maßnahmen
- / Veränderungsmanagement: Widerstände überwinden und Akzeptanz schaffen
- / Fallstudien erfolgreicher Unternehmensstrategien

Trainer

/ Matthias Essing

” Der Vortrag war sehr gut, sehr sachlich. Keine langatmigen Erklärungen, kurz und bündig. Klare Ansagen. Gute Beispiele.

5.3.3.

Vision Mission und Leitbild im Vertrieb

Zielsetzung

Wie können Sie Ihre Vertriebsorganisation nicht nur erfolgreich, sondern auch wertorientiert und nachhaltig ausrichten?

In diesem Seminar lernen Sie praxisorientierte Ansätze, die den Vertriebserfolg langfristig sichern. Sie erfahren, wie gelebte Unternehmenswerte die Grundlage für nachhaltigen Erfolg im Vertrieb schaffen und wie inspirierende Visionen sowie eine klare Mission weit über reine Umsatzziele hinaus motivieren und Orientierung bieten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Visionen mit konkreten Methoden entwickeln, in eine umsetzbare Mission übersetzen und in einem wertebasierten Leitbild verankern. Mit praktischen Tools und kreativen Ansätzen lernen Sie, Vision, Mission und Leitbild in die tägliche Vertriebsarbeit zu integrieren, um sowohl Mitarbeitende als auch Kunden nachhaltig zu begeistern und zu binden.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitungen und Fachkräfte, die in ihrer Rolle direkt oder indirekt mit Vertriebsaktivitäten betraut sind und ihre Vertriebskompetenz verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Donnerstag, 17.07.2025;
Freitag, 18.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Strategiepyramide im Vertrieb
- / Strategische Elemente moderner Vertriebssteuerung
- / Aufbau und Zusammenspiel der Strategiepyramide
- / Wesen und Gestaltungsoptionen von Vision und Mission für den Vertrieb
- / Beispiele für Vertriebsleitbilder aus der Praxis
- / Interne Rolle in der Organisation
- / Zusammenarbeit mit anderen Bereichen
- / Erarbeitung eines eigenen Vertriebsleitbildes
- / klare Unternehmenskultur als Leitstern der Vision
- / Werte, Vision und Umsetzung des Leitbildes

Trainer

/ Claus Weberstorfer

” Es war ein inspirierendes kurzweiliges Seminar und konnte mir für meine Arbeit einiges mitnehmen zum selber Umsetzen.

5.3.4.

Unternehmerische Entscheidungsprozesse gestalten

Zielsetzung

Haben Sie sich jemals gefragt, wie Sie wirklich fundierte Entscheidungen treffen können, die Ihren Erfolg vorantreiben? Was brauchen Sie, um sinnvolle Entscheidungen zu treffen, sowohl im beruflichen als auch im privaten Kontext? Warum ist es entscheidend, in Alternativen zu denken und welche Hindernisse stehen uns dabei oft im Weg? Wie wirken sich Ihre Entscheidungen auf Ihren Werdegang aus und welchen Einfluss haben unternehmerische Entscheidungsprozesse auf die Zielerreichung? Und wie funktioniert eigentlich ein Entscheidungsfindungsprozess im Team? In diesem Seminar lernen Sie, die Bedeutung von Entscheidungen zu erkennen und wie Sie diese gezielt für Ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung nutzen können.

Zielgruppe

Als Zielgruppe gelten alle Mitarbeitenden, die neugierig sind, wie man schnell, konstruktiv und systematisch zu Entscheidungen kommen kann, die fundiert und evaluiert sind.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Gardasee

Donnerstag, 25.09.2025;
Freitag, 26.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Was sind überhaupt Entscheidungen
- / Verhalten, Tendenzen, Eigenschaften – warum hat jede*r einen individuellen Ansatz
- / Gibt es einen logischen, allgemein gültigen Entscheidungsprozess
- / Welche Auswirkung haben Entscheidungen oder das Nicht-Entscheiden auf die persönliche/unternehmerische Zielerreichung
- / Wie kann ich als Führungskraft zu sinnvollen Entscheidungen kommen
- / Welche Instrumente können helfen, unternehmerische Entscheidungen zu treffen
- / Welche Entscheidungsmethoden können wann und wo sinnvoll eingesetzt werden
- / Wie können Entscheidungen im unternehmerischen Kontext geplant, strukturiert und gezielt erarbeitet werden
- / Welche Auswirkungen haben Entscheidungen auf das unternehmerische Denken und Handeln

Trainer

- / Verena Mengin

” Die Trainerin ist auf die Gruppe eingegangen, obwohl viele Punkte nicht direkt auf der Agenda standen.

5.3.5.

Gestaltung und Umsetzung von Balanced Scorecards

Zielsetzung

Wussten Sie, dass die Balanced Scorecard ein leistungsstarkes Instrument ist, um Ihre Unternehmensstrategie greifbar und messbar zu machen? Dieses Seminar bietet Führungskräften und Entscheidungstragenden die Möglichkeit, sich fundiertes Wissen anzueignen, wie sie mit der Balanced Scorecard eine effektive und nachhaltige Leistungsmessung etablieren können. Sie erfahren, wie Sie strategische Ziele klar definieren, den Fortschritt überwachen und gezielte Maßnahmen zur Leistungssteigerung einleiten. Mit praxisorientierten Methoden lernen Sie, die Balanced Scorecard erfolgreich als Instrument für strategisches Management zu nutzen und damit die langfristige Ausrichtung Ihres Unternehmens zu sichern.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars umfasst Führungskräfte, Manager, Unternehmensberater und Entscheider, die sich mit strategischem Management und Leistungsmessung beschäftigen und ein tieferes Verständnis für die Gestaltung und Umsetzung von Balanced Scorecards entwickeln möchten. Es richtet sich sowohl an Unternehmen, die ein Balanced Scorecard-System einführen möchten, als auch an solche, die bestehende Systeme optimieren möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 16.12.2025;
Mittwoch, 17.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Balanced Scorecard: Herkunft und Theorie
- / Die vier Perspektiven der Balanced Scorecard: Finanz-, Kunden-, interne Geschäftsprozesse und Lern- und Wachstumsperspektive
- / Strategische Zieldefinition und -formulierung
- / Kennzahlenentwicklung: Auswahl der relevanten KPIs
- / Visualisierung und Kommunikation der Balanced Scorecard
- / Implementierung der Balanced Scorecard im Unternehmen: Schritte und Best Practices
- / Nutzung der Balanced Scorecard für strategisches Management und Entscheidungsfindung
- / Fallstudien und Praxisbeispiele erfolgreicher Implementierungen

Trainer

/ Stefan Helmke

” Der Trainer geht auf die Wünsche der Teilnehmer ein und zieht nicht stur seinen Plan durch. Er versucht, die Anregungen der Teilnehmer mit aufzunehmen und Fragen zu beantworten.

5.4.1.

Messen als strategisches Vertriebsinstrument planen

Zielsetzung

Wie können Messen als strategisches Vertriebsinstrument effektiv genutzt werden? Dieses Seminar vermittelt Fachkräften die entscheidenden Fähigkeiten und Kenntnisse, um Messen gezielt als strategisches Vertriebsinstrument einzusetzen. Teilnehmende lernen, wie sie Messeauftritte systematisch planen, Leads generieren, Kundenbeziehungen intensivieren und die Markenbekanntheit gezielt steigern. Der Fokus liegt auf der strategischen Vorbereitung, der gezielten Ansprache relevanter Zielgruppen sowie der professionellen Nachverfolgung von Messekontakten. Ziel ist es, ein tiefgehendes Verständnis für die Bedeutung von Messen im Vertriebsprozess zu entwickeln und konkrete Maßnahmen zur Optimierung zukünftiger Messeauftritte zu erarbeiten.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Marketingverantwortliche und Unternehmensleitungen, die Messen als strategisches Instrument nutzen möchten, um ihre Vertriebsziele zu erreichen und den Unternehmenserfolg nachhaltig zu steigern. Besonders geeignet ist es für Unternehmen, die in einem wettbewerbsintensiven Umfeld agieren und ihre Messeauftritte gezielt optimieren wollen. Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Marketingverantwortliche und Unternehmensleitungen, die Messen als strategisches Instrument nutzen möchten, um ihre Vertriebsziele zu erreichen und den Unternehmenserfolg nachhaltig zu steigern. Besonders geeignet ist es für Unternehmen, die in einem wettbewerbsintensiven Umfeld agieren und ihre Messeauftritte gezielt optimieren wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Münster

Mittwoch, 17.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Rolle von Messen im Vertriebsprozess und deren Bedeutung für die Markterschließung
- / Zieldefinition und Messeschwerpunkt: Erfolgsfaktoren und KPIs zur Bewertung des Messeauftritts
- / Vorbereitung und Planung: Von der Standgestaltung über die Logistik bis zur operativen Umsetzung
- / Entwicklung einer Messe-Strategie mit Fokus auf Zielgruppenanalyse und gezielte Kundenansprache
- / Effektive Lead-Generierung und Nachverfolgung zur nachhaltigen Neukundengewinnung
- / Netzwerken und Beziehungspflege während der Messe für langfristige Geschäftserfolge
- / Evaluierung nach der Messe: Erfolgsmessung, Potenzialanalyse und Optimierung für zukünftige Veranstaltungen
- / Best Practices: Erfolgreiche Messeauftritte im Branchenvergleich und Ableitung praxisnaher Erfolgsstrategien

Trainer

- / Matthias Essing

” Es herrschte eine offene und konstruktive Atmosphäre. Unser Trainer konnte sich schnell auf spezielle Situationen einstellen und entsprechend reagieren.

5.4.2.

Zielorientierte Marketing-Konzepte:

Von der Strategie bis zur Umsetzung

Zielsetzung

Wie können Sie Ihr Unternehmen erfolgreich steuern und kontinuierlich optimieren? In diesem Seminar lernen Sie, moderne Controlling-Instrumente und -Techniken anzuwenden, um Unternehmensprozesse effektiv zu überwachen und gezielt zu steuern. Die Teilnehmenden werden befähigt, Daten präzise zu analysieren, fundierte Steuerungsmaßnahmen abzuleiten und die Unternehmensstrategie nachhaltig zu verbessern. Durch praxisorientierte Beispiele und Übungen entwickeln Sie das nötige Verständnis, um Controlling als zentralen Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen zu nutzen und in Ihre tägliche Arbeit zu integrieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Marketingverantwortliche, Fachkräfte sowie Führungskräfte, die ihre Kenntnisse im Bereich Marketingmanagement erweitern und effektive, zielorientierte Marketingkonzepte entwickeln möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die an der Schnittstelle zwischen Strategie und Umsetzung arbeiten und einen praktischen Ansatz zur Verbesserung ihrer Marketingaktivitäten suchen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Dienstag, 16.09.2025;
Mittwoch, 17.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das Marketing-Management und strategische Ansätze
- / Zieldefinition und Zielgruppenanalyse
- / Entwicklung einer Marketingstrategie basierend auf Unternehmenszielen
- / Instrumente des Marketing-Mix (Produkt, Preis, Platz, Promotion)
- / Kreative Ideenfindung und Konzepterstellung
- / Implementierung von Marketingmaßnahmen und Projektmanagement
- / Erfolgskontrolle und Anpassung von Marketingstrategien
- / Best Practices und Fallstudien aus der Praxis

Trainer

/ Nadine Krachten

” Nadine Krachten lässt keine Wünsche offen, wenn man seine Fähigkeiten effektiv verbessern möchte und neue Anregungen braucht.

5.4.3.

Die kundenorientierte Organisation

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Organisation so ausrichten, dass der Kunde stets im Mittelpunkt steht? In diesem Seminar lernen Führungskräfte und Mitarbeitende, wie sie eine kundenorientierte Organisation erfolgreich aufbauen und implementieren können. Sie erfahren, wie Sie die Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Kunden in die Unternehmensstrategie integrieren und durch maßgeschneiderte Prozesse und Strukturen deren Zufriedenheit und Loyalität nachhaltig steigern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Teamleiter und Mitarbeitende aus verschiedenen Bereichen, die an der Entwicklung und Umsetzung einer kundenorientierten Strategie in ihrem Unternehmen interessiert sind und das Kundenmanagement aktiv gestalten möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Dienstag, 19.08.2025;
Mittwoch, 20.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der kundenorientierten Organisation
- / Verständnis von Kundenbedürfnissen und deren Bedeutung für den Unternehmenserfolg
- / Entwicklung einer kundenorientierten Unternehmenskultur
- / Effektives Kundenmanagement: Strategien und Best Practices
- / Aufbau von Feedbacksystemen zur kontinuierlichen Verbesserung der Kundenbeziehungen
- / Gestaltung von kundenfreundlichen Prozessen und Abläufen
- / Integration von Kundenfeedback in die Produkt- und Dienstleistungsentwicklung
- / Fallstudien und praxisnahe Beispiele erfolgreicher kundenorientierter Unternehmen

Trainer

/ Joachim Beger

” Die Inhalte wurden in lockerer Atmosphäre vermittelt, teilweise durch Spiele, sodass sie sich besonders gut einprägen.

5.4.4.

Operative Steuerung mittels Customer Relationship Management

Zielsetzung

Wie können Sie CRM-Systeme gezielt einsetzen, um Ihre Kundenbeziehungen zu optimieren und die Effizienz Ihrer Vertriebs- und Marketingprozesse zu steigern? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie CRM-Tools erfolgreich nutzen, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die operativen Abläufe in Ihrem Unternehmen zu steuern. Sie lernen, wie Sie CRM-Daten strategisch auswerten und so fundierte Entscheidungen treffen, die Ihre Unternehmensziele voranbringen. Am Ende des Seminars sind Sie in der Lage, CRM als leistungsstarkes Instrument für die Optimierung von Geschäftsprozessen und die Maximierung des Unternehmenserfolgs einzusetzen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Vertriebs- und Marketingmitarbeitende sowie Projektmanagementende, die die Nutzung von CRM-Systemen in ihrem Unternehmen optimieren oder implementieren möchten. Es ist besonders geeignet für Personen, die sich intensiver mit der operativen Steuerung und den strategischen Vorteilen von CRM-Systemen auseinandersetzen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 25.09.2025;
Freitag, 26.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in Customer Relationship Management: Ziele und Ansätze
- / Die Rolle von CRM in der Unternehmensstrategie
- / Überblick über verschiedene CRM-Softwarelösungen und deren Funktionen
- / Datenerfassung und -organisation: Kundendaten effektiv managen
- / Analyse von Kundenbeziehungen und -verhalten: Methoden und Tools
- / Operationalisierung von Vertriebsprozessen mithilfe von CRM
- / Integration von Marketing- und Vertriebsaktivitäten durch CRM
- / Reporting und Kennzahlen: Leistungsbeurteilung mit Hilfe von CRM-Daten
- / Best Practices für die Implementierung und Nutzung von CRM-Systemen im Unternehmen

Trainer

- / Markus Eickhoff

” Es wurden Aufgaben zur Verbesserung der Kommunikation und Teamarbeit gestellt, bei denen gezielt auf Wünsche und Themen der Teilnehmenden eingegangen wurde. Dabei haben wir Aufgaben erhalten, die direkt miteinander verknüpft waren.

5.4.5

Implementierung und Umsetzung eines CRMs

Zielsetzung

Wie können Sie als Führungskraft oder Projektverantwortliche den Erfolg eines CRM-Systems sicherstellen und es effektiv in Ihre Unternehmensprozesse integrieren? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie ein Customer Relationship Management (CRM)-System erfolgreich auswählen, implementieren und effizient in Ihre Unternehmensprozesse einbinden. Sie erfahren, wie Sie Mitarbeitende dabei unterstützen, das System optimal zu nutzen, um Kundenbeziehungen nachhaltig zu verbessern und den Vertrieb zu optimieren. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Fähigkeiten, um CRM als strategisches Werkzeug für langfristigen Erfolg zu nutzen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmensführende, Vertriebsleitende, Projektmanagementende sowie Entscheidungstragende, die für die Implementierung eines CRM-Systems verantwortlich sind oder das Potenzial eines CRMs in ihrem Unternehmen ausschöpfen möchten. Es ist ideal für diejenigen, die ihre Kenntnisse im Bereich Kundenmanagement vertiefen und den Erfolg ihrer Vertriebsstrategien steigern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Montag, 01.12.2025;
Dienstag, 02.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in CRM-Systeme: Funktionen und Vorteile
- / Auswahl der richtigen CRM-Lösung: Anforderungen und Kriterien
- / Planung des Implementierungsprozesses: Phasen und Meilensteine
- / Datenmigration und -management: Strategien für einen reibungslosen Übergang
- / Schulung und Unterstützung der Mitarbeitenden: Best Practices für die Akzeptanz
- / Integration des CRMs in bestehende Systeme und Prozesse
- / Nutzung von CRM-Daten zur Analyse von Kundenverhalten und Verkaufschancen
- / Kontinuierliche Verbesserung und Anpassung des CRM nach der Implementierung

Trainer

/ Stefan Helmke

” Besonders die Rollenspiele haben mir gut gefallen.

5.4.6.

Einführung in das Marketing

Zielsetzung

Möchten Sie verstehen, wie erfolgreiche Marketingstrategien entwickelt und umgesetzt werden? Dieses Seminar vermittelt Ihnen die wesentlichen Konzepte und Methoden des Marketings, die Sie benötigen, um Produkte und Dienstleistungen erfolgreich zu positionieren und zu vermarkten. Sie erfahren, wie Sie Marktanalysen durchführen, Zielgruppen gezielt ansprechen und wirkungsvolle Marketingkampagnen planen, um Ihre Unternehmensziele zu erreichen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende und Führungskräfte, die ein grundlegendes Verständnis für Marketing entwickeln möchten, insbesondere Fachkräfte aus den Bereichen Vertrieb, Produktmanagement und Unternehmensführung, die ihre Marketingkenntnisse erweitern und vertiefen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Montag, 18.08.2025;
Dienstag, 19.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Marketingprinzipien und -konzepte
- / Marktanalyse: Recherche und Analyse von Marktgegebenheiten
- / Zielgruppenbestimmung: Entwicklung von Buyer Personas
- / Die 4 Ps des Marketing: Produkt, Preis, Platz und Promotion
- / Entwicklung von Marketingstrategien und -zielen
- / Nutzung digitaler Marketingkanäle und -technologien
- / Gestaltung von Marketingkampagnen und Kommunikationsstrategien
- / Erfolgsmessung und Analyse von Marketingaktivitäten

Trainer

/ Carina Felten

” Das Seminar hat uns neue Ansichten, Herangehensweisen und Formulierungen nähergebracht, die uns dabei helfen, unser Wissen und unsere Ansätze in der Praxis effektiv anzuwenden.

5.5.1.

Vertriebskennzahlen:

Was wirklich im Vertrieb zählt

Zielsetzung

Wie können Sie den Erfolg Ihres Vertriebs mit den richtigen Kennzahlen messbar machen und gezielt steuern? In diesem Seminar lernen Sie, als Vertriebsmitarbeitende oder Führungskraft, die wichtigsten KPIs und Kennzahlensysteme kennen, die den Vertriebserfolg messbar machen. Sie erfahren, wie Sie die richtigen Kennzahlen auswählen, analysieren und interpretieren, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Damit optimieren Sie Ihre Vertriebsstrategien und fördern nachhaltiges Umsatzwachstum.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitungen sowie Führungskräfte, die ein fundiertes Verständnis für Vertriebskennzahlen entwickeln möchten, um ihre Vertriebsprozesse zu optimieren und strategische Entscheidungen datenbasiert zu treffen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 18.09.2025;
Freitag, 19.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in Vertriebskennzahlen und deren Bedeutung
- / Identifikation relevanter KPIs für unterschiedliche Vertriebsstrategien
- / Methoden zur Datenerhebung und -analyse
- / Interpretation von Verkaufszahlen und deren Einfluss auf die Unternehmensstrategie
- / Erstellung und Auswertung von Vertriebsreports
- / Nutzung von Kennzahlen zur Performance-Messung und Zielverfolgung
- / Best Practices für die Kommunikation von Vertriebskennzahlen an Stakeholder
- / Fallstudien und praktische Übungen zur Anwendung von Vertriebskennzahlen

Trainer

/ Markus Eickhoff

” Der Trainer reagierte flexibel auf Themen, die außerhalb des ursprünglichen Plans lagen.

5.5.2.

Management von Bestandskunden

Zielsetzung

Wie gelingt es, Bestandskunden langfristig zu binden und ihre Loyalität zu stärken? Dieses Seminar vermittelt Fachkräften und Führungskräften umfassende Kenntnisse und Strategien zur gezielten Pflege und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen. Teilnehmende lernen, wie sie durch systematische Maßnahmen die Kundenzufriedenheit steigern, Cross-Selling- und Upselling-Potenziale erkennen und langfristige Kundenloyalität sicherstellen. Der Fokus liegt auf der Analyse bestehender Kundenbeziehungen, der Entwicklung effektiver Kundenbindungsprogramme und dem professionellen Umgang mit Herausforderungen im Kundenmanagement. Praxisnahe Methoden und der Einsatz digitaler Tools erleichtern die direkte Umsetzung in den Vertriebsalltag.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsleitungen, Account-Management-Verantwortliche und Führungskräfte, die ihre Bestandskundenstrategie gezielt optimieren und ihr Vertriebsteam auf nachhaltiges Wachstum ausrichten möchten. Besonders geeignet ist es für Entscheidungstragende, die ihre Kundenbetreuung datenbasiert steuern und strategisch weiterentwickeln wollen, um die Kundenloyalität zu maximieren und Umsatzpotenziale effizient zu nutzen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Münster Mittwoch, 10.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung des Bestandskundenmanagements als strategischer Erfolgsfaktor im Vertrieb
- / Analyse der aktuellen Kundenstruktur und Identifikation von Wachstumspotenzialen
- / Strategien zur nachhaltigen Steigerung der Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität
- / Entwicklung und Implementierung individueller Kundenbindungsprogramme für langfristige Geschäftsbeziehungen
- / Systematische Nutzung von Cross-Selling- und Upselling-Strategien zur Umsatzsteigerung
- / Professionelles Reklamationsmanagement und Umgang mit Herausforderungen im Kundenbeziehungsmanagement
- / Einsatz moderner CRM-Systeme zur datenbasierten Optimierung der Kundenbetreuung und -steuerung
- / Monitoring und Bewertung der Kundenbindungsmaßnahmen zur kontinuierlichen Optimierung der Vertriebsstrategie

Trainer

/ Matthias Essing

” Das Seminar war sehr interessant und kurzweilig, was zur aktiven Mitarbeit motiviert hat.

5.5.3.

Management zur Gewinnung von Neukunden

Zielsetzung

Wie gelingt es, Neukundengewinnung langfristig und strategisch zu steuern? Dieses Seminar vermittelt Führungskräften und Vertriebsmanagement-Verantwortlichen die entscheidenden Strategien und Methoden, um die Neukundengewinnung gezielt und nachhaltig zu steuern. Teilnehmende lernen, wie sie geeignete Zielgruppen identifizieren, effektive Marketing- und Vertriebsstrategien entwickeln und den gesamten Akquiseprozess systematisch optimieren. Ein besonderer Fokus liegt auf der Entwicklung eines strukturierten Lead-Management-Prozesses, der Nutzung digitaler Kanäle für die Kundengewinnung sowie der Evaluierung und kontinuierlichen Verbesserung der Akquise-Maßnahmen. Ziel ist es, ein professionelles und langfristig erfolgreiches Neukundenmanagement aufzubauen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsleitungen, Vertriebsmanagement-Verantwortliche und Führungskräfte, die für die strategische Planung und Umsetzung der Neukundengewinnung verantwortlich sind. Besonders geeignet ist es für Entscheidungstragende, die ihre Kenntnisse im Bereich der Kundengewinnung vertiefen und praxisnahe Methoden zur gezielten Markterschließung kennenlernen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Münster

Dienstag, 16.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Neukundengewinnung im Vertrieb und deren Bedeutung für den Unternehmenserfolg
- / Identifikation und Analyse von Zielgruppen zur gezielten Ansprache potenzieller Neukunden
- / Entwicklung zielorientierter Marketingstrategien zur optimalen Unterstützung des Vertriebs
- / Aufbau eines effektiven Lead-Management-Prozesses zur Steigerung der Abschlussquoten
- / Nutzung digitaler Kanäle und Plattformen für eine moderne und effiziente Kundengewinnung
- / Gestaltung und Durchführung wirkungsvoller Verkaufsaktionen zur Generierung qualifizierter Leads
- / Erfolgreiche Ansprache und Kommunikation mit potenziellen Neukunden zur Schaffung langfristiger Geschäftsbeziehungen
- / Evaluierung und Optimierung der Akquise-Strategien zur nachhaltigen Verbesserung der Vertriebseffizienz

Trainer

/ Matthias Essing

” Das Seminar war inspirierend und gut geführt.

5.5.4.

Optimierung der vertrieblichen Aufbau- und Ablauforganisation

Zielsetzung

Wie können Strukturen und Prozesse im Vertrieb effizient gestaltet werden, um die Leistung und Effektivität des Teams zu steigern? Dieses Seminar zielt darauf ab, Führungskräften und Mitarbeitenden im Vertrieb die Methoden und Werkzeuge zur optimalen Gestaltung der Vertriebsorganisation zu vermitteln. Teilnehmende sollen lernen, wie sie Strukturen und Prozesse im Vertrieb effizient gestalten können, um die Leistung und Effektivität des Vertriebsteams zu steigern. Das Seminar fördert ein Verständnis für die Synergien zwischen Aufbau- und Ablauforganisation im Vertrieb und bietet praxisnahe Ansätze zur Implementierung von Optimierungsmaßnahmen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsleiter, Teamleiter, Prozessmanager sowie an alle Führungskräfte und Mitarbeitende, die an der Gestaltung und Optimierung der Vertriebsorganisation beteiligt sind und ihre Kenntnisse in Bezug auf strategische und operative Vertriebsmanagement-Methoden vertiefen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 03.07.2025;
Freitag, 04.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung der Aufbau- und Ablauforganisation im Vertrieb
- / Analyse der aktuellen Vertriebsstrukturen und -prozesse
- / Gestaltung effektiver Vertriebsorganisationen: Rollen, Verantwortlichkeiten und Hierarchien
- / Optimierung der Vertriebsabläufe: Prozessanalyse und -design
- / Integration von Vertriebstechnologie und Digitalisierung
- / Methoden zur kontinuierlichen Verbesserung im Vertrieb (z.B. Lean Management, Six Sigma)
- / Kennzahlen und KPIs zur Messung der Vertriebseffizienz
- / Best Practices aus erfolgreichen Vertriebsteams und Unternehmen

Trainer

/ Markus Eickhoff

” Jeder Skillz-Trainer vermittelt Wissenswertes und seine Erfahrungen auf seine eigene Art und Weise.

5.5.5.

Strategisches Vertriebscontrolling

Zielsetzung

Wie können Sie durch gezieltes Vertriebscontrolling wertvolle Informationen gewinnen, die Ihre Kundenakquise und -betreuung auf das nächste Level heben und somit den Unternehmenswert steigern?

In diesem Training lernen Sie, wie Sie einen durchgängigen Vertriebscontrollingprozess gestalten, der alle relevanten Dimensionen des Vertriebs sowie der Kunden- und Marktbearbeitung umfasst. Sie erhalten Einblicke in aktuelle Controllinginstrumente und erfahren, wie Sie die richtigen Controllinginformationen für Ihre Vertriebsarbeit identifizieren und effektiv nutzen können. Ziel des Seminars ist es, Sie mit praxisorientierten Ansätzen auszustatten, die Ihnen helfen, Ihre Vertriebsstrategien gezielt zu optimieren.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeiter:innen Vertriebsleiter:innen und andere Fachkräfte, die in ihrer Rolle direkt oder indirekt mit Vertriebsaktivitäten betraut sind und ihre Vertriebskompetenz verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 24.06.2025;
Mittwoch, 25.06.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Welche Instrumente benötigen wir für ein wirkungsvolles Vertriebscontrolling
- / Strategisches Vertriebscontrolling
- / Schwachstellenanalysen
- / Kundenportfolios
- / TCS (Total Cost of Sales)
- / Kundenzufriedenheitscontrolling
- / Anreizsysteme
- / Service- und Sales-Level Agreements
- / Operatives Vertriebscontrolling
- / ABC- und Kundenpotenzialanalysen
- / Lost-Level-Analysen
- / Kundenerfolgsrechnung/Kundenprozesskosten/CLV
- / Sales-Pipe-Analysen
- / Kundenabwanderungscontrolling (Churn Rate-Analysen)
- / Forecasting
- / Response-Analysen
- / Kanalvergleichsrechnung
- / Welche Kennzahlen unterstützen uns bei einer wertorientierten Vertriebssteuerung
- / Identifikation, Messung und Aussagewert von Vertriebskennzahlen
- / Wege zu passenden, unternehmensindividuellen Vertriebskennzahlen
- / Empfängerorientiertes Reporting
- / Gestaltung von Vertriebscockpits
- / Market Balanced Scorecard
- / Exceptional Reporting
- / Ableitung von Handlungsempfehlungen

Trainer

- / Matthias Essing

” Das Seminar war sehr lehrreich und auf unternehmensspezifische Belange abgestimmt.

5.5.6.

Erfolgreiches Vertriebsmanagement:

Mit System zur Performance

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Vertriebsstrategie auf das nächste Level heben und die Performance Ihres Teams nachhaltig steigern? Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsleiter und Führungskräfte im Vertrieb, die ihre Managementfähigkeiten und strategischen Ansätze weiterentwickeln möchten. Sie lernen, wie Sie den Vertriebsprozess effizient steuern, Ihr Team motivieren und mit systematischen Methoden und Werkzeugen die Gesamtperformance im Vertrieb langfristig verbessern.

Zielgruppe

Dieses Seminar eignet sich für Vertriebsleiter, Sales Manager, Führungskräfte und alle, die im Vertrieb tätig sind und ihre Managementkompetenzen sowie die Systematik ihrer Vertriebsstrategie effektiv verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Essen

Mittwoch, 22.10.2025;
Donnerstag, 23.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Rolle und Verantwortung eines Vertriebsmanagers
- / Entwicklung und Implementierung von Vertriebsstrategien
- / Kennzahlen und Performance-Management im Vertrieb
- / Aufbau eines effektiven Vertriebsteams und Teamführung
- / Mitarbeiterentwicklung und Coaching im Vertriebsumfeld
- / Identifikation und Nutzung von Vertriebspotenzialen
- / Innovationsmanagement im Vertrieb und Anpassung an Marktveränderungen
- / Effiziente Ressourcenplanung und -allokation
- / Tools und Technologien für das moderne Vertriebsmanagement

Trainer

/ Andreas Bremer

” Der Trainer ist fachlich kompetent.

5.5.7.

Neue Account Manager gewinnen und auswählen

Zielsetzung

Wie können die richtigen Account Manager für Ihr Unternehmen gewonnen und ausgewählt werden? Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Personalverantwortliche im Vertrieb, die lernen möchten, wie sie die passenden Account Manager für ihr Unternehmen gewinnen und auswählen können. Teilnehmende erwerben Kenntnisse über moderne Rekrutierungsmethoden, die Gestaltung von Auswahlprozessen und die Ansprache von Talenten, um ein leistungsfähiges Vertriebsteam aufzubauen, das den Unternehmenszielen gerecht wird.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Personalverantwortliche und Vertriebsleitende, die für die Rekrutierung und Auswahl von Account Managern verantwortlich sind und ihre Fähigkeiten in der Identifikation und Ansprache von Talenten im Vertriebsbereich verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Mannheim Montag, 13.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Rolle des Account Managers: Anforderungen und Erwartungen
- / Strategische Planung des Rekrutierungsprozesses
- / Entwicklung von ansprechenden Stellenanzeigen und Unternehmensprofilen
- / Nutzung von Social Media und Online-Plattformen zur Talentsuche
- / Screening und Vorauswahl von Bewerbungen: Techniken und Tools
- / Strukturierte Interviews und Bewerberbeurteilung
- / Assessment-Center und Auswahlverfahren im Vertrieb
- / Onboarding-Prozesse für einen erfolgreichen Start neuer Mitarbeitender

Trainer

/ Marko Schneider

” Von Seiten der Methodik war diese Veranstaltung deutlich moderner und teilnehmerorientierter.

5.5.8.

Stellenbeschreibungen im Vertrieb gestalten

Zielsetzung

Möchten Sie wissen, wie Sie durch präzise und zielgerichtete Stellenbeschreibungen nicht nur qualifizierte Talente ansprechen, sondern auch den Erfolg Ihres Vertriebsteams nachhaltig steigern können? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Stellenbeschreibungen im Vertrieb erstellen, die sowohl den Anforderungen Ihres Unternehmens gerecht werden als auch die Erwartungen potenzieller Bewerbenden erfüllen. Sie entwickeln ein tiefgehendes Verständnis dafür, wie effektive Rollenbeschreibungen die Personalrekrutierung, -bindung und -entwicklung positiv beeinflussen können. Lernen Sie, wie eine klare und gut formulierte Stellenbeschreibung nicht nur das Team stärkt, sondern auch den Vertriebserfolg messbar steigert.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsleitungen, Personalverantwortliche, Teamleitungen und alle Personen, die in den Rekrutierungsprozess für Vertriebsteams involviert sind und ihre Fähigkeiten zur Erstellung präziser und effektiver Stellenbeschreibungen verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Mittwoch, 27.08.2025;
Donnerstag, 28.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundprinzipien der Erstellung von Stellenbeschreibungen
- / Die Bedeutung von Rollen und Verantwortlichkeiten im Vertrieb
- / Analyse und Definition der Schlüsselkompetenzen für Vertriebspositionen
- / Gestaltung von ansprechenden und informativen Stellenanzeigen
- / Berücksichtigung von Unternehmenszielen und -kultur in der Stellenbeschreibung
- / Integration von Leistungsbeurteilungen und KPIs in die Rollenbeschreibung
- / Rechtliche Aspekte und Compliance bei der Erstellung von Stellenanzeigen
- / Best Practices und Fallstudien erfolgreicher Stellenbeschreibungen im Vertrieb

Trainer

/ Hendrik Hartz

” Eine zielorientierte und praxisnahe Veranstaltung.

5.5.9.

Provision oder Festgehalt:

Wie mittels Vergütungsstrategie der Vertrieb motiviert wird

Zielsetzung

Wie können Sie mit dem richtigen Vergütungsmodell die Motivation und Leistung Ihres Vertriebsteams auf das nächste Level heben? Dieses Seminar vermittelt Führungskräften und Entscheidungstragenden im Vertrieb tiefgehende Erkenntnisse darüber, wie gezielte Vergütungssysteme die Motivation und Leistungsbereitschaft ihres Teams beeinflussen. Sie lernen, wie Sie durch maßgeschneiderte Vergütungsstrategien die Performance steigern und gleichzeitig individuelle Anreize schaffen, die sowohl die Unternehmensziele als auch die Bedürfnisse der Vertriebsmitarbeitenden optimal berücksichtigen.

Zielgruppe

Zielgruppe des Seminars sind Vertriebsleitende, HR-Manager, Geschäftsführer sowie alle, die in die Gestaltung von Vergütungssystemen für Vertriebsmitarbeitende involviert sind und ein effektives, motivierendes Arbeitsumfeld schaffen möchten. Es ist ideal für Unternehmen, die ihre Vertriebsstrukturen optimieren und nachhaltigen Erfolg im Vertrieb sichern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Nürnberg

Donnerstag, 17.07.2025;
Freitag, 18.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Vergütungsstrategien im Vertriebsmanagement
- / Vor- und Nachteile von Provisions- und Festgehaltsmodellen
- / Psychologie der Motivation im Vertrieb
- / Gestaltung von leistungsorientierten Vergütungssystemen
- / Integration von Zielvorgaben und KPIs in Vergütungsmodelle
- / Fallstudien und Best Practices aus der Branche
- / Analyse von Vergütungsmodellen in der eigenen Organisation
- / Tools zur regelmäßigen Evaluierung der Vergütungsstrategie
- / Erfolgsfaktoren für hybride Modelle
- / Einbindung von Vertriebsmitarbeitenden in die Gestaltung

Trainer

/ Thorsten Bauer

” Der Trainer hat alle Inhalte mit großer Leidenschaft sehr angenehm vermittelt.

6.0 Aufgaben und Prozesse im Vertrieb strukturieren

6.1 Grundlagen und Strategien im Vertrieb

6.1.1.	Vertrieb: Grundlagen und Strategien.....
6.1.2.	Vertriebsprozesse managen und optimieren.....
6.1.3.	Automatisierung von Vertriebsprozessen.....
6.1.4.	Branchen- und Kundensegmentierung.....
6.1.5.	Customer Relationship Management.....
6.1.6.	Das Management von Schlüsselkunden aufbauen und optimieren.....
6.1.7.	Projektvertrieb.....
6.1.8.	Train the Trainer im Verkauf.....

6.2 Digitalisierung und moderne Technologien

6.2.1.	Digitalisierung in Vertrieb und Marketing.....
6.2.2.	Digitale Vertriebsstrategie - systematisch planen und professionell umsetzen.....
6.2.3.	Vertrieb in der IT-Branche.....

6.3 Marketing und Kundenorientierung

6.3.1.	Grundlagen des Marketings.....
6.3.2.	Marketing für Ingenieure.....
6.3.3.	Leadmanagement: Den Vertriebstrichter kontinuierlich füllen.....
6.3.4.	Kampagnenmanagement.....
6.3.5.	Kundenzufriedenheitsmanagement.....
6.3.6.	Kunden- und Teamorientierung im Vertrieb.....

6.4 Prozess- und Projektmanagement

- 6.4.1. Erfolgreiche Gestaltung von Geschäftsprozessen.....
- 6.4.2. Prozessmanagement.....
- 6.4.3. Prozessplanspiel FERTIGO AG.....
- 6.4.4. Projektmanagement mit KI-Tools

6.5 Change und Transformation im Vertrieb

- 6.5.1. Transformation der Vertriebsorganisation.....
- 6.5.2. Optimierung der vertrieblichen Aufbau-und Ablauforganisation.....
- 6.5.3. Gestaltung von Change Management Prozessen.....
- 6.5.4. Wissenstransfer bei Fach- und Führungskräftewechsel.....

6.1.1.

Vertrieb:

Grundlagen und Strategien

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Vertriebsstrategien auf das nächste Level heben? In diesem Seminar erhalten Teilnehmende fundiertes Wissen und praxisorientierte Fähigkeiten, um Verkaufsprozesse gezielt zu optimieren und die eigenen Verkaufsfähigkeiten nachhaltig zu verbessern. Erfahren Sie, wie Sie effektive Vertriebsstrategien entwickeln und umsetzen, um sowohl die Verkaufszahlen als auch die Kundenbindung signifikant zu steigern.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitungen und andere Fachkräfte, die in ihrer Rolle mehrjährige Erfahrungen mitbringen. Unabhängig davon, ob es sich um direkte oder indirekte Verkaufsaktivitäten handelt, möchten sie ihre Verkaufsfertigkeiten verbessern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Kassel

Dienstag, 21.10.2025;
Mittwoch, 22.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Vertriebs: Überblick über Vertriebsprozesse und deren Bedeutung in der Unternehmensstrategie.
- / Kundenakquise: Methoden und Techniken zur Neukundengewinnung (Akquisition).
- / Kundenbeziehungsmanagement: Strategien zur Pflege und zum Ausbau bestehender Kundenbeziehungen.
- / Verkaufspsychologie: Verständnis psychologischer Aspekte des Verkaufens und deren Anwendung im Verkaufsprozess.
- / Verhandlungsführung: Techniken und Taktiken für effektive Verkaufsverhandlungen (Methodenüberblick).
- / Abschlusstechniken: Methoden zur Steigerung der Abschlussquote (Vertriebsstrategien).
- / Umgang mit Einwänden: Strategien zum Umgang mit Kundenwiderständen und Einwänden.
- / Nutzung digitaler Tools: Einsatz moderner Technologien und Software im Vertriebsprozess (CRM).

Trainer

/ Klaus Schwarz

**” Extremsituationen testen,
ohne negative Folgen.**

6.1.2.

Vertriebsprozesse managen und optimieren

Zielsetzung

Möchten Sie die Effizienz Ihrer Vertriebsprozesse steigern und die Kundenzufriedenheit auf das nächste Level heben? Dieses Seminar bietet Ihnen die notwendigen Werkzeuge und Methoden, um Vertriebsprozesse gezielt zu managen und kontinuierlich zu optimieren. Sie lernen, wie Sie bestehende Prozesse analysieren, Schwachstellen aufdecken und innovative Lösungen umsetzen, die die Vertriebsleistung erheblich verbessern. Werden Sie zum Treiber für nachhaltigen Erfolg in Ihrem Vertriebsteam!

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter und Prozessmanager, die ihre Kenntnisse im Umgang mit Vertriebsprozessen vertiefen und die Effizienz und Effektivität ihrer Vertriebsaktivitäten nachhaltig steigern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Mittwoch, 05.11.2025;
Donnerstag, 06.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Übersicht über Vertriebsprozesse und deren Bedeutung für den Unternehmenserfolg
- / Identifikation und Analyse von Key Performance Indicators (KPIs) im Vertrieb
- / Prozessmapping: Visualisierung von Vertriebsabläufen
- / Methoden zur Prozessoptimierung: Lean Management und Six Sigma
- / Tools zur Unterstützung des Vertriebsprozessmanagements
- / Best Practices zur Implementierung von Veränderungen im Vertrieb
- / Schulung und Motivation des Vertriebsteams in Prozessoptimierungsinitiativen
- / Controlling und Monitoring von optimierten Vertriebsprozessen

Trainer

/ Nadine Krachten

” Frau Krachten bietet maßgeschneiderte Lösungen für spezifische Herausforderungen und investiert stets in die eigene Weiterentwicklung.

6.1.3.

Automatisierung von Vertriebsprozessen

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Vertriebsprozesse effizienter gestalten und Fehlerquellen minimieren? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Vertriebsprozesse erfolgreich automatisieren können, um sowohl die Effizienz zu steigern als auch die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Sie lernen, wie Sie die richtigen Tools und Technologien auswählen, um wiederkehrende Aufgaben zu automatisieren, und entwickeln ein tiefes Verständnis dafür, wie diese Automatisierung nahtlos in Ihre bestehenden Verkaufsprozesse integriert werden kann.

Zielgruppe

Dieses Seminar ist ausgelegt für Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitende und Entscheidungstragende im Vertrieb, die ihre Vertriebsprozesse durch Automatisierung optimieren und die Effizienz ihres Teams steigern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Donnerstag, 23.10.2025;
Freitag, 24.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die Automatisierung im Vertrieb: Chancen und Herausforderungen
- / Analyse der aktuellen Vertriebsprozesse und Identifizierung von Automatisierungspotenzial
- / Auswahl geeigneter Softwarelösungen für die Vertriebsautomatisierung
- / Implementierung von CRM-Systemen zur Prozessoptimierung
- / Erstellung automatisierter Workflows für Lead-Management und Nachverfolgung
- / Integration von E-Mail-Marketing-Automatisierung in den Verkaufsprozess
- / Monitoring und Auswertung automatisierter Prozesse zur kontinuierlichen Verbesserung
- / Best Practices und Fallbeispiele erfolgreicher Vertriebsautomatisierung
- / Exkurs systematischer Vertrieb: Erstellung von Gesprächsleitfäden

Trainer

/ Miroslav Rasic

” Der Trainer überzeugte durch hochinnovative Ansätze.

6.1.4.

Branchen- und Kundensegmentierung

Zielsetzung

Eine systematische und nachhaltige Vertriebssteuerung erfordert eine präzise Segmentierung von Branchen und Kundengruppen. Aber warum ist das so wichtig? Ganz einfach: Branchen- und Kundensegmentierungen bilden die Grundlage für eine erfolgreiche Planung und Strategie im Vertrieb. Sie ermöglichen es, Transparenz zu schaffen und ein klares, gemeinsames Verständnis über die Markt- und Kundensituation zu entwickeln. Im Training werden Sie tiefgehende Aspekte der Branchen- und Kundensegmentierung kennenlernen. Dabei werden sowohl die Vor- als auch die Nachteile verschiedener Ansätze erläutert. Ziel ist es, für Ihren eigenen Vertriebsbereich passende Segmentierungsdimensionen zu identifizieren und daraus konkrete Handlungsempfehlungen abzuleiten, die Ihnen helfen, eine gezielte Branchen- und Kundensegmentierung für Ihre Vertriebssituation zu entwickeln. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Vertriebsstrategie auf ein neues Level zu heben und effektivere Entscheidungen zu treffen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitende und andere Fachkräfte, die in ihrer Rolle direkt oder indirekt mit Vertriebsaktivitäten betraut sind und ihre Vertriebskompetenz verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Allgäu Donnerstag, 18.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Nutzen für die Vertriebssteuerung und die tägliche Vertriebsarbeit
- / Kritische Erfolgsfaktoren
- / Wie sieht eine erfolgreiche Kundensegmentierung aus?
- / Kriterien für die Bildung von Branchen- und Kundensegmenten
- / Unterscheidung von strategischen und operativen Kundensegmentierungen
- / Ableitung von Kundenprioritäten und Betreuungsintensitäten
- / Kundenpotenzialanalysen / Share of Wallet
- / Bestimmung von Branchen-USPs
- / Kundenscoring-Modelle / Kundenportfolios
- / Ableitung von Vertriebsstrategien
- / Lösungsansätze aus der Praxis
- / Welche Segmentierung ist für uns sinnvoll und wertschöpfend?
- / Ist-Aufnahme und Schwachstellenanalyse
- / Bestimmung von Zielsetzungen und Handlungsbedarfen
- / Segmentierungen für unterschiedliche Anwendungsbereiche und Empfängergruppen
- / Was ist bei der praktischen Umsetzung im Vertriebsbereich zu beachten?
- / Weiterentwicklung und Anpassungsrhythmen einer bestehenden Kundensegmentierung
- / Umsetzung und Nutzung einer Kundensegmentierung in der Vertriebsorganisation
- / Gestaltung von Vertriebsreports auf Basis von Kundensegmentierungen

Trainer

/ Christian Häring

” Das Seminar war sehr interessant, abwechslungsreich und gut gestaltet, sodass es nie langweilig wurde.

6.1.5.

Customer Relationship Management

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Fähigkeiten im Kundenbeziehungsmanagement auf das nächste Level heben? Das CRM-Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, ein tiefgehendes Verständnis für die wesentlichen Konzepte, Strategien und Tools des Kundenbeziehungsmanagements zu entwickeln. Ziel des Seminars ist es, Ihre Kompetenz zu stärken, Kundenbeziehungen gezielt zu pflegen, zu optimieren und langfristig auszubauen – alles, um den Geschäftserfolg nachhaltig zu steigern. Nutzen Sie diese Chance, Ihre Vertriebsstrategie auf eine fundierte Grundlage zu stellen und Ihre Kund:innenbindung entscheidend zu verbessern.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus verschiedenen Branchen, die in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kundenservice oder Unternehmensführung tätig sind und ihr Wissen sowie ihre Fähigkeiten im Kundenbeziehungsmanagement erweitern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 16.09.2025;
Mittwoch, 17.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des CRM und seine Bedeutung für Unternehmen
- / Kundenanalyse und -segmentierung
- / Operatives, kommunikatives und analytisches CRM
- / Implementierung und Optimierung von CRM-Systemen
- / Strategien zur Kundenbindung und -loyalität
- / Kundenkommunikation und Interaktionsmanagement
- / Erfolgsfaktoren und Best Practices im CRM

Trainer

/ Stefan Helmke

” Authentische, praxisnahe und transparente Gestaltung durch den Trainer.

6.1.6.

Das Management von Schlüsselkunden aufbauen und optimieren

Zielsetzung

Wie gut gelingt es Ihnen, Schlüsselkunden langfristig zu binden und deren Potenziale voll auszuschöpfen? Dieses Seminar vermittelt erfahrenen Vertrieblern die entscheidenden Fähigkeiten, um das Management von Schlüsselkunden effektiv zu gestalten. Sie lernen, wie Sie strategische Ansätze zur Pflege und Entwicklung dieser wichtigen Kunden implementieren und deren Potenziale durch gezielte Maßnahmen nachhaltig fördern. Ein besonderer Fokus liegt auf der Etablierung einer systematischen Kundenbetreuung und der Optimierung von Prozessen für eine effiziente und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an erfahrene Vertriebler und Key Account Manager, die bereits über grundlegende Kenntnisse im Vertrieb verfügen und ihre Fähigkeiten zur Optimierung des Managements von Schlüsselkunden erweitern und vertiefen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Überlingen

Donnerstag, 03.07.2025;
Freitag, 04.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Definition und Identifikation von Schlüsselkunden
- / Strategien zur Analyse und Segmentierung von Schlüsselkunden
- / Aufbau und Pflege eines effektiven Key Account Management Prozesses
- / Entwicklung individueller Kundenstrategien und -profile
- / Methoden zur langfristigen Kundenbindung und -entwicklung
- / Techniken zur Vertriebs- und Umsatzsteigerung in Schlüsselkunden-Beziehungen
- / Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit im Team zur Kundenbetreuung
- / Monitoring und Evaluierung von Key Account Aktivitäten und Ergebnissen

Trainer

/ Peter Gerlach

” Konkrete Trainingsinhalte, die an Praxisbeispielen vermittelt wurden.

6.1.7.

Projektvertrieb

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie komplexe Vertriebsprojekte erfolgreich steuern und dabei langfristige Kundenbeziehungen aufbauen? In diesem Seminar erhalten Sie das nötige Wissen und praxisnahe Methoden, um projektbasierte Dienstleistungen und Produkte gezielt zu vermarkten. Sie erfahren, wie Sie Vertriebsprojekte effektiv planen, steuern und erfolgreich abschließen, um Ihre Umsatzziele zu erreichen. Der Fokus liegt auf der Identifikation relevanter Zielmärkte, der Entwicklung maßgeschneiderter Angebote und einer strategischen Verhandlungsführung. Besonders betont werden Risikomanagement, der Einsatz von Projektmanagement-Tools und die Erfolgsmessung. Theoretische Grundlagen werden durch praxisorientierte Übungen ergänzt, damit Sie das Erlernte direkt im Vertriebsalltag anwenden können.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Projektmanager, Geschäftsführende und Fachkräfte, die in Unternehmen tätig sind, deren Geschäftsmodell auf Projektgeschäften basiert. Besonders geeignet ist es für Entscheidungstragende, die ihre Vertriebsstrategien im projektbasierten Geschäft optimieren und die Steuerung komplexer Vertriebsprozesse gezielt verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 06.01.2026;
Mittwoch, 07.01.2026

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Projektvertriebs und Abgrenzung zu anderen Vertriebsformen für eine gezielte Marktpositionierung
- / Identifikation von Zielmärkten und Zielkunden durch systematische Markt- und Kundenanalyse
- / Entwicklung und Präsentation maßgeschneiderter Angebote zur Steigerung der Abschlusswahrscheinlichkeit
- / Verhandlungsführung im Projektgeschäft mit praxisbewährten Techniken und Strategien
- / Risikomanagement im Projektvertrieb zur Identifikation und Minimierung potenzieller Herausforderungen
- / Einsatz von Projektmanagement-Tools zur effizienten Steuerung und Umsetzung von Vertriebsprojekten
- / Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen für nachhaltigen Geschäftserfolg
- / Erfolgsmessung und Analyse von Vertriebsprojekten zur kontinuierlichen Optimierung der Vertriebsstrategie

Trainer

/ Matthias Essing

” Das praxisbezogene Seminar war ausreichend auf die Themen abgestimmt. Der Trainer war sehr kompetent und hat die Teilnehmer motiviert, aktiv teilzunehmen.

6.1.8.

Train the Trainer im Verkauf

Zielsetzung

Erfolgreiche Schulungen und Weiterbildungen sind entscheidend, um das Verkaufsteam langfristig zu motivieren und zu fördern. In diesem Seminar lernen Vertriebsleitungen und erfahrene Verkäufer, wie sie mit den Methoden des Erwachsenenlernens wirkungsvolle Trainingskonzepte entwickeln und ihre Präsentations- sowie Moderationsfähigkeiten optimieren. Ziel ist es, Lerninhalte effektiv zu vermitteln und sicherzustellen, dass das Verkaufspersonal bestmöglich weitergebildet wird.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsleitende, Teamleitende und erfahrene Verkäufer, die ihr Wissen im Bereich Training und Coaching erweitern und lernen möchten, wie sie ihr Verkaufsteam erfolgreich fördern und entwickeln können.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Paderborn

Montag, 15.09.2025;
Dienstag, 16.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Erwachsenenbildung und Lernpsychologie
- / Gestaltung und Planung von Verkaufstrainings
- / Didaktische Methoden und Techniken für effektives Lernen
- / Interaktive Übungen und Rollenspiele im Verkaufstraining
- / Feedbackkultur und Evaluation von Schulungsmaßnahmen
- / Umgang mit unterschiedlichen Lerntypen und Motivationstechniken
- / Präsentationstechniken und Moderation von Gruppendiskussionen
- / Praktische Anwendung: Erstellung eines eigenen Trainingsmoduls

Trainer

/ Harald von Aschoff

” Auch die besten Trainer brauchen hin und wieder ein Update! Deshalb freuen wir uns, Harald von Aschoff als erfahrenen Coach an Bord zu haben, der unser Team unterstützt. Seine Expertise sorgt dafür, dass unsere Trainer immer auf dem neuesten Stand bleiben, um die Herausforderungen der Zukunft souverän zu meistern!

6.2.1.

Digitalisierung in Vertrieb und Marketing

Zielsetzung

Möchten Sie digitale Technologien gezielt einsetzen, um Vertrieb und Marketing zu revolutionieren? In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen das nötige Wissen und die Fähigkeiten, um digitale Tools und Strategien erfolgreich zu integrieren. Sie lernen, wie Sie diese Technologien nutzen, um Ihre Kundenansprache zu verbessern, den Vertriebsprozess zu optimieren und Ihre Marktposition nachhaltig zu stärken. Nutzen Sie die Chance, Ihre Vertriebskompetenz im digitalen Zeitalter entscheidend zu erweitern.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars umfasst Fach- und Führungskräfte im Bereich Vertrieb und Marketing, die digitale Technologien in ihre Arbeitsprozesse integrieren möchten, sowie alle, die ihre Kenntnisse über die Digitalisierung in diesen Bereichen erweitern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Mittwoch, 21.05.2025;
Donnerstag, 22.05.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Digitalisierung in Vertrieb und Marketing
- / Überblick über relevante digitale Tools und Plattformen
- / Einsatz von Social Media für Vertrieb und Markenbildung
- / Automatisierung von Marketing- und Vertriebsprozessen
- / Datenanalyse und Kundenverhalten im digitalen Zeitalter
- / Personalisierung von Marketingkampagnen durch Technologie
- / Integration von CRM-Systemen in digitale Vertriebsstrategien
- / Rechtliche Aspekte und Datenschutz in der digitalen Vermarktung

Trainer

/ Simon Stöger

” Es war toll, dass die Inhalte des Seminars informativ waren und dazu mit Spaß vermittelt wurden.

6.2.2.

Digitale Vertriebsstrategie – systematisch planen und professionell umsetzen

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Vertriebsstrategie in das digitale Zeitalter führen? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie eine umfassende digitale Vertriebsstrategie entwickeln, gezielt planen und professionell umsetzen können. Das Ziel ist, die Effizienz Ihres Vertriebs zu steigern, den Kundenstamm gezielt auszubauen und den Umsatz durch den effektiven Einsatz digitaler Technologien und innovativer Ansätze zu maximieren. Nutzen Sie die Chance, Ihre Vertriebsprozesse zukunftsicher und erfolgreich zu gestalten.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars umfasst Vertriebsleitende, Marketing- und Vertriebsmitarbeitende sowie Unternehmensführende, die ihre Vertriebsstrategien digitalisieren und ihre Geschäftsprozesse modernisieren möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Mittwoch, 14.05.2025;
Donnerstag, 15.05.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in die digitale Vertriebsstrategie
- / Analyse der aktuellen Marktsituation und Identifizierung digitaler Potenziale
- / Entwicklung einer digitalen Vertriebsstrategie, angepasst an spezifische Unternehmensziele
- / Auswahl und Implementierung passender digitaler Tools und Plattformen
- / Erstellung von Content und Marketingmaterialien für digitale Kanäle
- / Datenanalyse und -nutzung zur Optimierung von Vertriebsaktivitäten
- / Schulung in der Anwendung von CRM-Systemen und anderen digitalen Vertriebswerkzeugen
- / Monitoring und kontinuierliche Verbesserung der digitalen Vertriebsprozesse

Trainer

/ Simon Stöger

” Es wurde nicht langweilig, da man immer zum Mitmachen animiert worden ist.

6.2.3.

Vertrieb in der IT-Branche

Zielsetzung

Sie möchten Ihre Fähigkeiten im Vertrieb von IT-Produkten und -Dienstleistungen auf das nächste Level heben? Dieses Seminar vermittelt spezialisierte Kenntnisse und praxisorientierte Techniken, um technologieaffine Kunden erfolgreich anzusprechen. Sie lernen, deren Bedürfnisse gezielt zu identifizieren und maßgeschneiderte, überzeugende Lösungen zu entwickeln, die den Verkaufsprozess effizient vorantreiben.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Account Manager und Führungskräfte im IT-Sektor, die ihre Vertriebsfähigkeiten spezifisch für den IT-Markt verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Kassel

Dienstag, 29.04.2025;
Donnerstag, 30.04.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Überblick über die IT-Branche und aktuelle Markttrends.
- / Verständnis der technischen Anforderungen und Kundenbedürfnisse.
- / Entwicklung und Präsentation von IT-Lösungen.
- / Effektive Verkaufsstrategien für Software und Hardware.
- / Verhandlungstechniken speziell für IT-Produkte und -Dienstleistungen.
- / Kundenmanagement und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen.
- / Einsatz digitaler Tools zur Vertrieboptimierung.
- / Umgang mit Wettbewerb und Herausforderungen im IT-Vertrieb.

Trainer

/ Klaus Schwarz

” Praxisnahe Fallbeispiele.

6.3.1.

Grundlagen des Marketings

Zielsetzung

Wie können Sie Ihre Marketingstrategien gezielt auf den Erfolg ausrichten? In diesem Seminar erhalten Sie fundiertes Grundwissen im Bereich Marketing, das Ihnen hilft, Ihre Marketingpläne effektiv zu entwickeln und umzusetzen. Sie lernen, wie Sie Marktforschung betreiben, Zielgruppen analysieren und wirkungsvolle Werbekampagnen gestalten, um Ihre Ziele gezielt zu erreichen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fachkräfte aus allen Bereichen, die ihre Kenntnisse im Bereich Marketing vertiefen möchten, sowie an Neueinsteiger, die eine Karriere im Marketing anstreben.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Donnerstag, 21.08.2025;
Freitag, 22.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das Marketing: Verständnis der Grundprinzipien und der Rolle des Marketings in Unternehmen
- / Marktforschung: Methoden zur Datenbeschaffung und Analyse zur Unterstützung von Marketingentscheidungen
- / Zielgruppenanalyse: Identifikation und Segmentierung von Zielgruppen zur effektiveren Ansprache
- / Marketingstrategien: Entwicklung von Strategien für verschiedene Marktbedingungen
- / Kommunikationsstrategien: Gestaltung und Implementierung effektiver Kommunikationsmaßnahmen
- / Digitales Marketing: Nutzung digitaler Plattformen für Marketingzwecke, einschließlich Social Media und E-Mail-Marketing
- / Produktplatzierung und Branding: Techniken zur Markenplatzierung und -gestaltung

Trainer

/ Carina Felten

” Die Zusammenarbeit mit Carina kann ich jedem Unternehmen empfehlen, insbesondere in starken Wachstumsphasen und jenen Unternehmen, die sich im Wandel befinden. - Djordje Attilap-Techstarter GmbH

6.3.2.

Marketing für Ingenieure

Zielsetzung

Wussten Sie, dass technisches Know-how allein nicht ausreicht, um Produkte erfolgreich zu vermarkten? Dieses Seminar vermittelt Ingenieuren und technischen Fachkräften die notwendigen Marketingkenntnisse und -fähigkeiten, um ihre Produkte und Dienstleistungen gezielt und erfolgreich am Markt zu positionieren. Sie lernen, wie Sie komplexe technische Inhalte verständlich aufbereiten und ansprechend für unterschiedliche Zielgruppen kommunizieren können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Ingenieure, Techniker und technische Fachkräfte, die in ihrer Rolle Marketingaufgaben übernehmen müssen oder ihre Produkte und Dienstleistungen besser vermarkten wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Göttingen

Donnerstag, 27.11.2025;
Freitag, 28.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Marketings: Einführung in wichtige Marketingkonzepte
- / Positionierung technischer Produkte und Dienstleistungen
- / Zielgruppenanalyse und Marktsegmentierung
- / Erstellung von Marketingmaterialien, die technische Informationen zugänglich machen
- / Digitales Marketing für Ingenieure: Nutzung von Online-Tools und sozialen Medien
- / Entwicklung und Umsetzung von effektiven Vertriebsstrategien
- / Kommunikationstechniken für Ingenieure: Wie man technische Details effektiv kommuniziert
- / Fallstudien zur Anwendung von Marketingprinzipien in technischen Bereichen

Trainer

/ Uwe Thee

” Der Trainer und vor allem die vorgestellten Methoden haben mich begeistert.

6.3.3.

Leadmanagement:

Den Vertriebstrichter kontinuierlich füllen

Zielsetzung

Wie effektiv ist Ihr Leadmanagement wirklich? In diesem Seminar lernen Sie die essenziellen Methoden und Techniken, um qualifizierte Leads gezielt zu identifizieren, zu gewinnen und erfolgreich in den Vertriebstrichter zu integrieren. Durch praxisorientierte Ansätze vermitteln wir Ihnen, wie Sie Ihre Leadgenerierung systematisch optimieren und somit den Erfolg Ihres Vertriebsteams nachhaltig steigern können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Verkaufsleitende, die ihre Fähigkeiten im Bereich Leadmanagement ausbauen und den Vertriebstrichter effektiv füllen möchten. Besonders geeignet ist es für Fachkräfte, die in dynamischen Vertriebsumgebungen arbeiten und ihre Kenntnisse in der Leadgenerierung und -qualifizierung vertiefen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Montag, 01.12.2025;
Dienstag, 02.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das Leadmanagement: Begriffserklärung und Relevanz für den Vertrieb
- / Identifikation von Zielgruppen und Personas
- / Strategien zur Leadgenerierung: Online- und Offline-Methoden
- / Werkzeuge und Technologien für effektives Leadmanagement (z.B. CRM-Systeme)
- / Lead-Qualifizierung und -Bewertung: Messen von Lead-Engagement und Kaufbereitschaft
- / Entwicklung von Lead-Nurturing-Strategien zur Pflege von Interessenten
- / Integration von Marketing- und Vertriebsaktivitäten zur Optimierung des Leadprozesses
- / Analyse und Reporting: Erfolgskontrolle und Anpassung der Leadmanagement-Strategie
- /

Trainer

/ Joachim Berger

” Die Fälle stammten direkt aus dem Arbeitsalltag.

6.3.4.

Kampagnenmanagement

Zielsetzung

Möchten Sie den Erfolg Ihrer Marktkommunikation gezielt steigern? Kampagnenmanagement ist der Schlüssel zur effizienten und effektiven Planung sowie Steuerung der Marktkommunikation in Marketing und Vertrieb. Durch die Integration einzelner Vertriebs-, Werbe- und Marketingaktionen in einen durchgängigen, zielgruppengerechten Marktauftritt lässt sich der Markterfolg deutlich erhöhen. In diesem Seminar erlernen Sie praxisbewährte Instrumente, um Kampagnen integriert zu planen und erfolgreich umzusetzen.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars sind Fach- und Führungskräfte im Marketing und Vertrieb, die Kampagnenmanagement gezielt optimieren möchten. Es richtet sich an Personen, die praxisbewährte Instrumente erlernen wollen, um integrierte Kampagnen effektiv zu planen und umzusetzen. Besonders geeignet ist das Seminar für diejenigen, die durch eine durchgängige und zielgruppengerechte Marktkommunikation den Markterfolg ihres Unternehmens steigern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Nürnberg

Montag, 22.09.2025;
Dienstag, 23.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Organisationsprinzipien und Prozesse im Kampagnenmanagement
- / Multi-Channel-Kampagnen
- / Zielgruppenkampagnen
- / Themensegmentmatrix
- / Einsatzgebiete der Marketing- und Vertriebsinstrumente
- / Online-/Offline-Instrumente
- / Klassisches Marketing und moderne Ansätze
- / Kampagnenzyklen zur Kundenentwicklung
- / Vor- und Nachteile des Outsourcings/der Partnerintegration
- / Relationship Oriented Communication (ROC)
- / Zusammenspiel Vertrieb und Marketing
- / Analytik im Kampagnenmanagement
- / Kundenqualifizierung
- / Kundenscoring
- / Kundenprofilung und -segmentierung
- / Target Addressing
- / Kampagnencontrolling
- / Responseermittlung/Wirkungsanalysen
- / Effizienzkennzahlen
- / Effektivitätskennzahlen
- / Channel-Vergleichsrechnungen

Trainer

- / Thorsten Bauer

” Die Weiterbildung war für mich inspirierend, fordernd und voller Aha-Erlebnisse. Ich konnte jeden Tag über mich hinauswachsen.

6.3.5.

Kundenzufriedenheitsmanagement

Zielsetzung

Wie kann die Kundenzufriedenheit gezielt genutzt werden, um den Umsatz Ihres Unternehmens zu steigern? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Kundenzufriedenheit effektiv in der Steuerung von Vertrieb, Marketing und Kundenservice einsetzen können. Darüber hinaus lernen Sie praxisorientierte Lösungen und Best-Practice-Cases kennen, die Ihnen helfen, spezifische Herausforderungen zu meistern. Ein Beispiel: Sie entwickeln ein Konzept zur effizienten, qualitätsorientierten Steuerung von Servicepartnern im technischen Kundendienst. Das Seminar bietet Ihnen wertvolle Ansätze, um die Kundenzufriedenheit gezielt als Erfolgsfaktor zu nutzen.

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich für Fach- und Führungskräfte, die lernen möchten, wie Kundenzufriedenheit gezielt in Vertrieb, Marketing und Kundenservice genutzt werden kann, um Unternehmensumsätze zu steigern. Praxisorientierte Best-Practice-Lösungen werden vorgestellt, um konkrete Fragestellungen effektiv zu beantworten. So wird beispielsweise ein Konzept für eine effiziente und qualitätsorientierte Steuerung von Servicepartnern im technischen Kundendienst erarbeitet.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Alzey

Dienstag, 21.10.2025;
Mittwoch 22.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundverständnis von Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- / Methoden zur Ermittlung und Abbildung der Kundenzufriedenheit
- / Durchführung von Kundenzufriedenheitsanalysen
- / Auswertungen von Kundenzufriedenheitsfragebögen
- / Kennzahlen/Kundenzufriedenheitsindex
- / Gestaltung effizienter und effektiver Kundenzufriedenheitsberichte
- / Steuerungsinstrumente auf Basis der Kundenzufriedenheit
- / Bonus-/Malussysteme für Servicepartner im technischen Kundenservice
- / Kundenzufriedenheitscontrolling

Trainer

/ Joachim Berger

” Das Seminar hat mir viele Möglichkeiten aufgezeigt, mit Kunden im alltäglichen Geschäft umzugehen.

6.3.6.

Kunden- und Teamorientierung im Vertrieb

Zielsetzung

Kundenzufriedenheit ist der Schlüssel zum Unternehmenserfolg – aber wie lässt sie sich nachhaltig sichern? In diesem Seminar wird die tragende Rolle der Kundenzufriedenheit verdeutlicht und aufgezeigt, dass sie nicht zufällig entsteht, sondern aktiv durch eine kontinuierliche Ausrichtung an den Bedürfnissen der Kunden „erkämpft“ werden muss. Im Mittelpunkt steht die Optimierung der kundenbezogenen Wertschöpfungsprozesse. Aus der externen Kundenorientierung ergeben sich wesentliche Anforderungen für die internen Vertriebs- und Abwicklungsprozesse. Das Seminar fördert die Entwicklung des Selbstverständnisses der Mitarbeitenden als interne Dienstleister und als wesentlicher Bestandteil der Wertschöpfungskette. Um diesem Selbstverständnis gerecht zu werden, sind das Denken und Arbeiten in Teamstrukturen unerlässlich. Akzeptanz und Verständnis für die Rollen anderer Aufgabenbereiche sowie die gemeinsame Suche nach Lösungen für Konfliktbereiche gehören ebenso dazu.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsleitende und andere Fachkräfte, die in ihrer Rolle direkt oder indirekt mit Vertriebsaktivitäten betraut sind und ihre Vertriebskompetenz verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 16.10.2025;
Freitag, 17.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Kundenzufriedenheit als Leitmotiv
- / Regelkreis der Kundenzufriedenheit
- / Auswirkungen von Kundenzufriedenheit und -unzufriedenheit
- / Empirische Fakten zur Kundenzufriedenheit
- / Kundenorientierung - Wahre Lehre oder leere Ware
- / Unser Kunde das unbekannte Wesen
- / Was bringt uns Kundenorientierung
- / Wodurch zeichnet sich Kundenorientierung aus
- / Selbstverständnis als Dienstleister
- / Wie kann man Kundenorientierung messen
- / Sicherung der Nachhaltigkeit der eigenen Kundenorientierung
- / Selbstbewertung und Selbstmotivation
- / Interne Kundenorientierung - Mitarbeitende als interne Kunden sehen
- / Wer ist mein Prozesskunde
- / Hemmnisse durch Abteilungsdenken
- / Zielgrößen, Maßstäbe und Konfliktbereiche
- / Umgang mit Stress
- / Teamorientierung im Vertrieb leben und umsetzen
- / Was zeichnet gute Teamarbeit aus
- / Teamrollen
- / Motive im Team
- / Teambildung und Teamentwicklungsmaßnahmen
- / Mein persönliches Target Sheet

Trainer

- / Markus Eickhoff

” Die Mischung zwischen Theorie und Praxis erleichterte das Verstehen der Inhalte.

6.4.1.

Erfolgreiche Gestaltung von Geschäftsprozessen

Zielsetzung

Möchten Sie die Effizienz und Wirtschaftlichkeit Ihrer Geschäftsprozesse steigern? Die Leistungsfähigkeit von Geschäftsprozessen ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen. Prozessorientiertes Denken und Handeln sind heute mehr denn je wichtige Wettbewerbsfaktoren. Das konsequente Erkennen und Beheben von Defiziten in den eigenen Abläufen ist unerlässlich, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie ein strukturiertes Vorgehen entwickeln, um nachhaltige Erfolge in Ihrem Unternehmen zu erzielen. Sie lernen zentrale Aufgabenbereiche des Geschäftsprozessmanagements kennen und trainieren, wie Sie organisatorische Abläufe effizient analysieren und erfolgreich verbessern können.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars sind Fach- und Führungskräfte, die die Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit von Geschäftsprozessen optimieren möchten. Es richtet sich an Personen, die prozessorientiertes Denken und Handeln als Wettbewerbsfaktoren nutzen wollen, um Defizite in ihren Abläufen systematisch aufzuspüren und zu verbessern. Besonders geeignet ist das Seminar für diejenigen, die praxisnah lernen möchten, nachhaltiges Geschäftsprozessmanagement umzusetzen und organisatorische Abläufe zu analysieren und zu verbessern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Montag, 01.09.2025;
Dienstag, 02.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Geschäftsprozesse im Unternehmen
- / Von der Funktions- zur Prozessorganisation
- / Bedeutung einer prozessorientierten Organisation
- / Phasen und Elemente des Prozessmanagements
- / Geschäftsprozesse analysieren
- / Aufbau und Struktur - Was sind Prozesse
- / Modellierung - Wie kann man Prozesse aufnehmen und dokumentieren
- / House of Processes - Wertschöpfungskette im Unternehmen
- / Einzelbausteine von Geschäftsprozessen
- / Geschäftsprozesse entlang der Wertschöpfungskette identifizieren: Wer macht was wann womit
- / Bewertungskriterien von Prozessen - Was kostet uns ein Prozess
- / Geschäftsprozesse kontinuierlich verbessern und neu gestalten
- / Schwachstellen und Verbesserungsmöglichkeiten ermitteln
- / Die wichtigsten Stellschrauben, um Prozesse zu gestalten
- / Potenziale von Prozessoptimierungen identifizieren
- / Das 6-Stufen-Modell zur Geschäftsprozessoptimierung
- / Über Prozess-Kennzahlen steuern
- / Prozessverbesserungen organisieren und unternehmensweit umsetzen
- / Akzeptanz und Verständnis durch Einsatz von Planspielen (Beispiel: Planspiel Fertigo AG)
- / Projekt- und Maßnahmenmanagement: Handlungsschwerpunkte definieren und konkrete Veränderungen durchsetzen
- / Verantwortlichkeiten und Aufgabenbereiche festlegen
- / Change Management - Mitarbeitende einbinden und motivieren
- / Akzeptanz durch Transparenz und Kommunikation

Trainer

/ Joachim Berger

” Der gesamte Aufbau des Seminars war super. Man war schon gespannt, was als Nächstes kommt.

6.4.2.

Prozessmanagement

Zielsetzung

Wie können Sie die Effizienz Ihrer Geschäftsprozesse steigern und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens erhöhen? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Potenziale zur Geschäftsprozess-Optimierung erkennen und erfolgreich umsetzen. Sie erhalten praxisorientierte Einblicke in bewährte Methoden und Techniken sowie in die organisatorische Gestaltung, die eine nachhaltige Prozessverbesserung ermöglichen. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, aktiv und gezielt zur Optimierung der Geschäftsprozesse in Ihrem Unternehmen beizutragen und Veränderungsprozesse erfolgreich zu gestalten.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars sind Fach- und Führungskräfte, die aktiv an der Optimierung von Geschäftsprozessen mitwirken möchten. Es richtet sich an Personen, die praxisnahe Methoden und Techniken zur Verbesserung von Abläufen in ihrem Unternehmen erlernen wollen. Besonders geeignet ist das Seminar für diejenigen, die organisatorische Veränderungen im Rahmen von Geschäftsprozess-Optimierungen unterstützen und gestalten möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

10.3 Management. Grundlagen-Ausbildung zum wirksamen Führungsführerschein

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Landau

Mittwoch, 14.05.2025;
Donnerstag 15.05.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführende Grundlagen
- / Stellung von Geschäftsprozessen im Unternehmen
- / Bedeutung des Systemdenkens zur Lösung komplexer Probleme
- / Vorgehen bei der Geschäftsprozess-Optimierung
- / Elemente des Prozessmanagements
- / Ansatzpunkte zur Prozessoptimierung im Unternehmen
- / 7-Stufen-Modell der Geschäftsprozessoptimierung
- / Techniken zur Analyse, Lösungsfindung und Bewertung
- / Balanced Scorecard
- / Six Sigma
- / ARIS-Tool-Unterstützung
- / Organisation von Geschäftsprozess-Optimierungen
- / Formen der Projektorganisation
- / Festlegung von Verantwortlichkeiten und Aufgabenbereichen
- / Maßnahmenmanagement
- / Instrumente zur Gestaltung von Veränderungsprozessen
- / BPR versus KVP
- / Kritische Erfolgsfaktoren
- / Multi-Level-Fallstudien, Praxisbeispiele

Trainer

/ Joachim Berger

” Das Seminar bietet wertvolle Beispiele und praxisorientierte Hilfestellungen, die einen direkten Bezug zur realen Unternehmenspraxis herstellen.

6.4.3.

Prozessplanspiel FERTIGO AG

Zielsetzung

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Sie abteilungsübergreifendes Handeln in Ihrem Unternehmen verbessern und gleichzeitig Reibungsverluste minimieren können? Prozessorientiertes Denken und Handeln sowie eine klare Kundenorientierung sind entscheidende Faktoren für den Erfolg. Nur wenn alle Bereiche gemeinsam und effizient arbeiten, kann der Unternehmensprozess reibungslos ablaufen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie durch kundenorientierte Teamstrukturen das „Wir“-Verständnis fördern und so Konflikte und Missverständnisse erfolgreich vermeiden. Das Planspiel FERTIGO AG zeigt Ihnen praxisnah, wie Sie die Zusammenhänge in Ihrer eigenen Wertschöpfungskette besser verstehen und nutzen können. Sie erleben, wie Prozesse von der Beschaffung über die Fertigung bis hin zum Vertrieb simuliert werden, und lernen, wie Sie Umsatz- und Gewinnziele effizient erreichen können. Nach jeder Runde reflektieren Sie die Ergebnisse und verbessern die Unternehmensprozesse im Hinblick auf Ihre eigenen Ziele.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Planspiels sind Fach- und Führungskräfte sowie Teammitglieder, die prozessorientiertes und kundenorientiertes Denken und Handeln in ihren Unternehmen fördern möchten. Es richtet sich an Personen, die ein besseres Verständnis für abteilungsübergreifende Prozesse und die Bedeutung der Wertschöpfungskette erlangen wollen. Besonders geeignet ist das Planspiel für diejenigen, die an der Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Aufgabenbereichen arbeiten und potenzielle Konflikte durch gemeinschaftliche Lösungsansätze minimieren möchten. Das Planspiel wird mit 10 bis 14 Teilnehmenden gespielt und dauert je nach Ausgestaltung ein bis zwei Tage.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Donnerstag, 18.09.2025;
Freitag, 19.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Live-Erlebnis der Effekte von Prozessoptimierungen
- / Wirkung von Gruppendynamik
- / Bildung von Teamstrukturen
- / Gestaltung einer Prozessorganisation
- / Schnelles Erkennen von Schwachstellen in Abläufen
- / Einsatz von Instrumenten zur optimierten Kommunikation und Planung von Abläufen

Trainer

/ Stefan Helmke

” Sehr gutes Einfühlungsvermögen.

6.4.4.

Projektmanagement mit KI-Tools

Zielsetzung

Die Anwendung von KI im Projektmanagement wächst kontinuierlich. Wollen Sie herausfinden, wie Sie mit KI-Tools Prozesse optimieren, die Kommunikation verbessern und zeitraubende Aufgaben übernehmen können? KI-Tools bieten Unterstützung bei der Planung, Analyse und Entscheidungsfindung in Projekten. In praktischen Übungen lernen Sie, wie Sie diese Tools gezielt für Aufgaben wie Risikominimierung und optimierte Arbeitsabläufe einsetzen. Profitieren Sie von smarter Organisation und effizienterer Teamarbeit durch den gezielten Einsatz von KI-Tools im Projektmanagement.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars umfasst Projektmanager und Teamleiter, Führungskräfte und Entscheider, Mitarbeitende in Projektteams, IT- und Digitalisierungsbeauftragte, Freelancer und Berater sowie Interessierte aus dem Bereich Business Development und Strategie, die ihre Prozesse mit KI-Tools optimieren und innovative Technologien effektiv in ihre Arbeitsumgebung integrieren möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

1 Tag, Montag, 14.07.2025

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Hamburg Montag, 14.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Überblick und aktueller Stand von KI-Tools: Entdecken Sie die neuesten Trends und Entwicklungen im Bereich KI-gestützter Technologien und erhalten Sie eine Einführung in ChatGPT sowie andere relevante KI-Tools
- / Grundlagen von KI und maschinellem Lernen: Lernen Sie, wie KI-Tools wie ChatGPT funktionieren und warum Daten und Modelle im KI-Kontext entscheidend sind
- / Integration in Anwendungen und Workflows: Erfahren Sie, wie ChatGPT in bestehende Software wie Microsoft 365, Planner und andere Anwendungen integriert wird und wie die Interaktion zwischen KI-Tools und anderen Systemen optimiert werden kann
- / Projektplanung mit KI-Unterstützung: Erstellen und verwalten Sie Projektpläne mit KI, verteilen Sie Aufgaben und überwachen Sie den Fortschritt mithilfe von KI-gestützten Tools
- / Effiziente Dokumentation und Berichterstattung: Automatisieren Sie die Projektdokumentation, erstellen Sie Berichte und Zusammenfassungen mit KI-Tools und vergleichen sowie analysieren Sie Dokumente schnell und effizient
- / Analysen und Controlling: Nutzen Sie KI für die Dateninterpretation, Budgetüberwachung, Risikomanagement und Szenario-Analysen, um fundierte Entscheidungen zu treffen
- / Kreative Prozesse mit KI-Tools: Steigern Sie Ihre Kreativität mit KI bei der Ideenfindung, dem Brainstorming sowie dem Einsatz von Whiteboards und kollaborativen Tools
- / KI im Projektmanagement: Führen Sie Ihre Projekte schneller zum Erfolg, indem Sie KI-Tools gezielt in Ihrem Projektmanagement einsetzen
- / Automatisierung und Produktivitätssteigerung: Automatisieren Sie wiederkehrende Aufgaben durch KI und optimieren Sie die Zusammenarbeit in Teams mit KI-gestützten Lösungen
- / Praxisnahe Szenarien im Projektmanagement: Je nach Bedarf und Zeit werden praxisnahe Szenarien bearbeitet, wie etwa die Erstellung von Meeting-Zusammenfassungen, Unterstützung bei der Erstellung professioneller E-Mails, Analyse von Webseiten und Marktinformationen sowie die Verbesserung von Workflows und Prozessen

Trainer

- / Ines Venzke

” Die Kombination aus theoretischem Wissen und praxisorientierten Übungen war herausragend. Ich konnte sofort Ideen in meinen Arbeitsalltag übernehmen.

6.5.1.

Transformation der Vertriebsorganisation

Zielsetzung

Veränderungen im Vertrieb erfordern gezielte Strategien und die richtige Herangehensweise. In diesem Seminar erhalten Teilnehmende die Werkzeuge, um Transformationen in ihrer Vertriebsorganisation erfolgreich zu steuern und nachhaltig umzusetzen. Dabei steht das Change Management im Zentrum, um Veränderungen effizient zu begleiten, Stakeholder zu überzeugen und Widerstände abzubauen. Gleichzeitig wird gezeigt, wie eine starke Kundenorientierung als Grundlage für Prozessoptimierung genutzt werden kann. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und die Kundenzufriedenheit langfristig zu sichern.

Zielgruppe

Die Zielgruppe des Seminars sind Vertriebsleiter, Teamleiter und Mitarbeitende, die an Veränderungsprozessen im Vertrieb beteiligt sind. Es richtet sich an alle, die sich mit der Verbesserung von Prozessen und der Förderung von Akzeptanz im Team beschäftigen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Donnerstag, 18.09.2025;
Freitag, 19.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Kundenorientierung als Ausgangspunkt der Transformation
- / Analyse von Prozessschwächen und -potenzialen
- / Grundlagen des Change Managements
- / Stakeholdermanagement
- / Umgang mit Widerständen
- / Kommunikation in der Transformation
- / Implementierung von Verkaufs- und CRM-Tools zur Unterstützung der Vertriebsprozesse
- / Best Practices aus erfolgreichen Vertriebsorganisationen
- / Entwicklung eines individuellen Fahrplans

Trainer

/ Daniel de la Roche

” Praxisbezogene Fälle, die helfen, die Schulungsinhalte besser zu verinnerlichen.

6.5.2.

Optimierung der vertrieblichen Aufbau- und Ablauforganisation

Zielsetzung

Möchten Sie die Effizienz Ihrer Vertriebsorganisation steigern und Ihr Team optimal auf Marktveränderungen vorbereiten? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie vertriebliche Strukturen und Prozesse gezielt analysieren und verbessern können. Sie erfahren, wie Arbeitsabläufe effizienter gestaltet und die Zusammenarbeit im Team nachhaltig gestärkt werden können. Das Ziel ist es, eine flexible und leistungsstarke Vertriebseinheit zu schaffen, die schnell auf Veränderungen reagiert und die Bedürfnisse Ihrer Kunden bestmöglich erfüllt.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsleiter, Teamleiter und Mitarbeitende im Vertrieb, die für die Gestaltung und Optimierung von Vertriebsprozessen verantwortlich sind und ihre Fähigkeiten in der strukturellen Organisation und Prozessoptimierung vertiefen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Mittwoch, 03.09.2025;
Donnerstag, 04.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Aufbau- und Ablauforganisation im Vertrieb
- / Analyse aktueller Vertriebsprozesse: Identifikation von Schwachstellen
- / Methoden zur Prozessoptimierung und -standardisierung
- / Entwicklung eines klaren Kommunikations- und Informationsflusses
- / Implementierung digitaler Werkzeuge zur Prozessunterstützung
- / Gestaltung von Vertriebsstrukturen zur Förderung der Zusammenarbeit
- / Best Practices und Beispiele erfolgreicher Vertriebsorganisationen
- / Change Management: Umgang mit Widerständen und Förderung der Akzeptanz

Trainer

/ Hendrik Hartz

” Volle Identifikation des Trainers mit den Vorgängen im Unternehmen und deren Gestaltung.

6.5.3.

Gestaltung von Change Management Prozessen

Zielsetzung

Changeprozesse sind herausfordernd – wie gut sind Sie auf Veränderungen vorbereitet? Veränderungskompetenz wird zunehmend zu einer entscheidenden Erfolgsvariable, sowohl für Mitarbeitende als auch für Führungskräfte. Der oft unterschätzte menschliche Faktor kann den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg in Veränderungsprozessen ausmachen. Dabei spielen Information und der Einbezug der Mitarbeitenden eine zentrale Rolle. Ebenso wichtig ist es, Widerstände zu erkennen und in Veränderungsmotivation umzuwandeln. In diesem Seminar lernen Sie grundlegende Konzepte und Modelle des Change Managements kennen. Gemeinsam erarbeiten wir Instrumente und Interventionen, mit denen Sie Change-Prozesse im Unternehmen erfolgreich unterstützen können. Am Ende sind Sie in der Lage, einen zielgerichteten Change-Plan zu erstellen und aktiv an der Umsetzung von Change-Management-Maßnahmen in Ihrem Unternehmen mitzuwirken.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars sind Fach- und Führungskräfte, die Veränderungsprozesse in ihrem Unternehmen aktiv gestalten und unterstützen möchten. Es richtet sich an Personen, die die Bedeutung des „menschlichen Faktors“ in Change-Management-Prozessen verstehen und systematisch Instrumente einsetzen wollen, um Veränderungen erfolgreich umzusetzen. Besonders geeignet ist das Seminar für diejenigen, die praxisnahe Methoden und Techniken erlernen möchten, um Change-Management-Prozesse im eigenen Unternehmen effektiv zu begleiten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Stuttgart

Donnerstag, 16.10.2025;
Freitag, 17.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Veränderung
- / Notwendigkeit von Change-Management-Aktivitäten
- / Typen von Menschen in Veränderungen
- / Erfolgsfaktoren für die nachhaltige Veränderung von Strukturen und Prozessen
- / Widerstand
- / Widerstand erkennen, verstehen und überwinden
- / Akzeptanz fördern
- / Mindset und Haltung
- / Modelle, Aufgaben und Rollen
- / Change-Management-Modelle: Drei Phasen nach Lewin, 8 Stufen Modell von Kotter, Das Reiter-Elefant Modell von Chip und Dan Heath, Theorie U, Lernende Organisation
- / Rollen und Stakeholder im Change-Management
- / Instrumente und Interventionen
- / Umsetzungsformate
- / Kommunikation in Change-Prozessen
- / Multiplikatoren zielgerichtet einsetzen
- / Change Agents
- / Bedeutung externer Unterstützung
- / Erstellen eines Change-Plans
- / Steuerung von Change-Prozessen
- / Veränderungen systematisch planen und steuern
- / Phasen und Prozess-Stufen in Change-Prozessen
- / Problemdefinition und Auftragsklärung
- / Wirkungsanalyse
- / Stakeholder- und Kraftfeldanalyse

Trainer

- / Petra Walther

” Das Training war sehr abwechslungsreich gestaltet. Dadurch war es keine Sekunde langweilig und ich habe viel gelernt.

6.5.4.

Wissenstransfer bei Fach- und Führungskräftewechsel

Zielsetzung

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Sie den Wissenstransfer in Ihrem Unternehmen während eines Fach- oder Führungskräftewechsels effektiv gestalten können? In diesem Seminar erhalten Teilnehmende wertvolle Methoden und Strategien, um genau das zu erreichen. Sie lernen, wie sie entscheidendes Know-how bewahren, die Einarbeitung neuer Mitarbeitender optimieren und die Zusammenarbeit im Team stärken können. So stellen Sie sicher, dass der Vertriebsprozess auch in turbulenten Zeiten weiterhin effizient und kontinuierlich läuft.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsverantwortliche, Teamleiter, HR-Manager sowie an Fach- und Führungskräfte, die in den Prozess des Wissenstransfers involviert sind oder von einem Wechsel betroffen sein können, und die ihre Fähigkeiten in diesem Bereich verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Köln

Montag, 13.10.2025;
Dienstag, 14.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung des Wissenstransfers im Vertrieb
- / Identifikation und Dokumentation von relevantem Wissen
- / Entwicklung von strukturierten Einarbeitungsplänen für neue Fach- und Führungskräfte
- / Methoden des Wissenstransfers: Mentoring, Coaching und Wissensdatenbanken
- / Förderung einer offenen Kommunikationskultur im Team
- / Best Practices zur Minimierung von Wissensverlust
- / Fallstudien und Rollenspiele zur praktischen Anwendung der Inhalte
- / Evaluation und kontinuierliche Verbesserung des Wissenstransferprozesses

Trainer

/ Carina Felten

” Während der gemeinsamen Projektarbeit mit Carina hat mich ihre Begeisterung für die Themen Diversität, New Work und die Bewältigung des Fachkräftemangels wirklich beeindruckt. Besonders wertvoll war auch ihre Expertise im Bereich Change-Management und Kulturwandel.



7.0 Einkauf und Supply Chain Management

7.1 Grundlagen des Einkaufs

- 7.1.1. Basis-Training für den Einkauf.....
- 7.1.2. Vom Beschaffungsknecht zum strategischen Einkäufer.....
- 7.1.3. Lieferanten professionell managen.....

7.2 Strategisches Einkaufsmanagement

- 7.2.1. Strategisches Einkaufsmanagement - von der Strategieentwicklung bis zur Aktionsplanung.....
- 7.2.2. Teilegruppenstrategie – Lieferantenportfolio managen.....
- 7.2.3. Einkaufscontrolling – so steigern Sie Ihre Einkaufsleistung!.....
- 7.2.4. Dienstleistungscontrolling.....
- 7.2.5. Preisanalyse und Kostenanalyse in der Einkaufspraxis.....
- 7.2.6. Lieferantenentwicklung und Leistungsoptimierung.....

7.3 Verhandlungen im Einkauf

- 7.3.1. Preis(reduzierungs)-Gespräche – Forderungen abwehren.....
- 7.3.2. Verhandeln mit Verkäufern - eigene Forderungen durchbringen.....
- 7.3.3. Verhandlungstraining für Einkäufer:innen – mit Strategie und Taktik zum Einkaufserfolg.....
- 7.3.4. Online-Verhandlungen professionell führen - neue Formen und Formate des Verhandelns im Einkauf.....
- 7.3.5. Schwierige Einkaufsverhandlungen souverän führen.....

7.4 Operative Einkaufsprozesse

- 7.4.1. Disposition – Bestände reduzieren Verfügbarkeit sichern.....
- 7.4.2. Modernes C-Teile-Management gestalten.....
- 7.4.3. (Halb-)Jahresgespräche mit Lieferanten.....

7.1.1.

Basis-Training für den Einkauf

Zielsetzung

Dieses Seminar zielt darauf ab, Teilnehmer:innen die grundlegenden Kenntnisse und Fähigkeiten im Einkauf zu vermitteln, die notwendig sind, um in einer Einkaufsabteilung erfolgreich zu agieren. Die Teilnehmenden sollen lernen, die verschiedenen Aspekte des Einkaufsprozesses zu verstehen, effektive Beschaffungsstrategien zu entwickeln und preisbewusste sowie qualitativ hochwertige Entscheidungen zu treffen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Einkauf, die am Anfang ihrer Karriere stehen oder ihre Kenntnisse im Bereich Beschaffungsmanagement erweitern möchten. Es eignet sich sowohl für Quereinsteiger als auch für Personen, die eine fundierte Grundlage im Einkauf erwerben möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Dienstag, 03.06.2025; Mittwoch,
04.06.2025

2 Tage

Inhalt

Aufgaben

/ Einführung in die Rolle und Aufgaben des Einkaufs*Grundlagen des strategischen Einkaufs*Analyse von Lieferanten und Beschaffungsmärkten*Methoden zur Identifizierung und Auswahl geeigneter Lieferanten*Verhandlungstechniken im Einkauf*Vertragsmanagement und rechtliche Grundlagen*Kostenanalyse und Budgetierung im Einkauf*Best Practices für die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen (z. B. Produktion, Vertrieb)*Nachhaltigkeit im Einkauf und soziale Verantwortung

Trainer

/ Wolfgang Hanses

” Positive und lockere Atmosphäre.

7.1.2.

Vom Beschaffungsknecht zum strategischen Einkäufer

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Rolle im Einkauf auf das nächste Level heben? Dieses Seminar zielt darauf ab, Einkäufer:innen dabei zu unterstützen, den Übergang von operativen Beschaffungsaufgaben hin zu einer strategischen Einkaufsposition zu meistern. Die Teilnehmenden lernen, wie sie ihre Rolle im Unternehmen neu definieren, wertschöpfende Einkaufsstrategien entwickeln und aktiv zur Erreichung der Unternehmensziele beitragen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer, Beschaffungsleiter und Fachkräfte im Einkauf, die ihre Fähigkeiten und Kenntnisse erweitern und sich zu strategischen Partnern im Unternehmen entwickeln möchten. Es ist besonders geeignet für diejenigen, die eine Karriere im Einkaufsmanagement anstreben oder bestehende Einkaufskompetenzen auf die nächste Stufe heben wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

10.4 Einkauf. Auf- und Ausbau der individuellen Einkaufskompetenz

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Lichtenstein

Montag, 19.05.2025;
Dienstag, 20.05.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Rolle und Verantwortlichkeiten des strategischen Einkaufs
- / Unterschiede zwischen operativem Einkauf und strategischem Einkauf
- / Analyse und Bewertung von Lieferanten und Beschaffungsmärkten
- / Implementierung von Einkaufsstrategien zur Kostensenkung und Wertsteigerung
- / Risikomanagement im Einkauf: Identifikation und Minderung von Risiken
- / Verhandlungen mit Lieferanten: Taktiken und Best Practices
- / Entwicklung von nachhaltigen Einkaufskonzepten
- / Einsatz moderner Technologien im Einkauf und deren Auswirkungen auf die Einkaufspraxis
- / Change Management: Wie eine strategische Einkaufskultur im Unternehmen etabliert wird

Trainer

/ Eva Mettler

” Wir erhielten konstruktives Feedback, um unsere Fähigkeiten zu verbessern.

7.1.3.

Lieferanten professionell managen

Zielsetzung

Wie können Sie Ihre Lieferantenbeziehungen so optimieren, dass sie langfristig zu Ihrem Erfolg beitragen? Dieses Seminar bietet Ihnen das nötige Wissen und praxisorientierte Ansätze, um strategische Partnerschaften mit Lieferanten aufzubauen und deren Leistung kontinuierlich zu steigern. Sie lernen, wie Sie die Zusammenarbeit effizient gestalten, die Supply Chain stärken und Ihre strategischen Ziele durch ein effektives Lieferantenmanagement erreichen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Einkauf und Supply Chain Management, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit Lieferanten entwickeln und vertiefen möchten, um die Effektivität ihrer Einkaufsstrategien zu steigern und eine nachhaltige Zusammenarbeit zu fördern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 23.09.2025;
Mittwoch, 24.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Rolle und Verantwortlichkeiten im Lieferantenmanagement
- / Grundlagen der Auswahl und Bewertung von Lieferanten
- / Entwicklung und Pflege von strategischen Lieferantenbeziehungen
- / Risikomanagement und -bewertung im Lieferantenmanagement
- / Verhandlungstechniken für Lieferantenverträge
- / Controlling und Leistungskennzahlen für Lieferanten
- / Strategien zur Verbesserung der Zusammenarbeit und Kommunikation mit Lieferanten
- / Strategische Denkweise und Anpassung an Marktveränderungen

Trainer

/ Matthias Essing

” Die Inhalte wurden klar und gut vermittelt.

7.2.1.

Strategisches Einkaufsmanagement – von der Strategieentwicklung bis zur Aktionsplanung

Zielsetzung

Sind Sie bereit, Ihre Fähigkeiten im strategischen Einkaufsmanagement auf das nächste Level zu heben? Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die ein tiefes Verständnis für die Entwicklung und Umsetzung erfolgreicher Einkaufsstrategien erlangen möchten. Sie lernen, wie Sie Kosten optimieren, den Wertbeitrag des Einkaufs maximieren und fundierte Entscheidungen treffen, die den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens sichern. Zudem werden Sie befähigt, nachhaltige Partnerschaften mit Lieferanten aufzubauen und so den Einkauf strategisch zu stärken. Seien Sie bereit, Ihre Expertise gezielt auszubauen und den Einkauf in Ihrem Unternehmen entscheidend voranzubringen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die ihr Wissen im Bereich strategisches Einkaufsmanagement vertiefen und anwenden möchten, sowie an Mitarbeitende, die in strategische Einkaufsprojekte involviert sind und ihre Fähigkeiten im Umgang mit Lieferant*innen und Verhandlungen verbessern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Montag, 22.09.2025;
Dienstag, 23.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des strategischen Einkaufsmanagements
- / Analyse der Beschaffungsmärkte und Lieferantenbewertung
- / Entwicklung von Einkaufsstrategien und -zielen
- / Integration von Einkaufsstrategien in die Unternehmensstrategie
- / Risikomanagement im Einkauf
- / Verhandlungsführung im Kontext von strategischen Partnerschaften
- / Identifikation und Implementierung von Einsparpotenzialen
- / Aktionsplanung und Erfolgskontrolle im Einkaufsprozess

Trainer

/ Stefan Helmke

**” Praxisbezug der Inhalte,
zugeschnitten auf den Arbeitsplatz.**

7.2.2.

Teilegruppenstrategie

– Lieferantenportfolio managen

Zielsetzung

Sind Sie bereit, Ihre Beschaffungsstrategien auf das nächste Level zu heben? In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie eine durchdachte Teilegruppenstrategie entwickeln und erfolgreich umsetzen, um Ihr Lieferantenportfolio optimal zu managen. Steigern Sie die Effizienz und Wirtschaftlichkeit Ihrer Beschaffung, minimieren Sie Risiken und bauen Sie langfristige, wertschöpfende Partnerschaften mit Ihren Lieferanten auf. Sie werden in die Lage versetzt, systematische Analysen durchzuführen und fundierte Entscheidungen zu treffen, die den Erfolg Ihrer Einkaufsstrategie nachhaltig sichern.

Zielgruppe

Zielgruppe des Seminars ist Fach- und Führungskräfte im Einkauf, Supply Chain Management und in verwandten Bereichen, die für die strategische Planung und das Management von Lieferanten und Teilegruppen verantwortlich sind oder dies anstreben. Es ist besonders geeignet für diejenigen, die ihre Kenntnisse im strategischen Lieferantenmanagement vertiefen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Lichtenstein

Mittwoch, 21.05.2025;
Donnerstag, 22.05.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Teilegruppenstrategie: Definition und Ziele
- / Analyse des Lieferantenportfolios: Methoden und Werkzeuge
- / Kriterien zur Bewertung und Auswahl von Lieferanten
- / Risikomanagement in der Lieferantenbeziehung
- / Entwicklung von Strategien zur Lieferantenentwicklung und -integration
- / Verhandlungstechniken für erfolgreiche Partnerschaften
- / Kontrolle und Bewertung der Lieferantenperformance
- / Implementierung und Kommunikation der Teilegruppenstrategie im Unternehmen

Trainer

/ Eva Mettler

” Die Trainerin veranschaulichte das Seminar mit spezifischen Praxisbeispielen.

7.2.3.

Einkaufscontrolling

– so steigern Sie Ihre Einkaufsleistung!

Zielsetzung

Wie können Sie Ihre Einkaufsprozesse gezielt verbessern und gleichzeitig die Leistung Ihres gesamten Einkaufsteams steigern? In diesem Seminar lernen Fach- und Führungskräfte im Einkauf, Einkaufscontrolling als strategisches Instrument zur Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung einzusetzen. Die Teilnehmenden entwickeln die Fähigkeit, Einkaufsdaten zu analysieren, die richtigen KPIs zu interpretieren und fundierte Entscheidungen zu treffen, um ihre Einkaufsstrategie nachhaltig zu verbessern.

Zielgruppe

Die Zielgruppe des Seminars sind Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die ihre Kenntnisse im Bereich Einkaufscontrolling vertiefen und ihre Einkaufsleistung nachhaltig steigern möchten. Besonders geeignet ist das Seminar für Personen, die in der Einkaufsabteilung, der Einkaufsleitung oder im Controlling tätig sind und aktiv an der Optimierung ihrer Einkaufsprozesse arbeiten möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Dienstag, 21.10.2025;
Mittwoch, 22.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen und Ziele des Einkaufscontrollings
- / Wichtige Kennzahlen im Einkauf (KPIs) und deren Messung
- / Analyse von Einkaufsdaten und Identifikation von Optimierungspotenzialen
- / Erstellung von Einkaufsreportings und strategischen Analysen
- / Methoden zur Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung im Einkauf
- / Risikomanagement im Einkauf und Entwicklung von Risikostrategien
- / Verhandlungstechniken und strategisches Lieferantenmanagement
- / Implementierung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP) im Einkauf

Trainer

/ Stefan Helmke

” Übersichtlich und verständlich gestaltetes Skript.

7.2.4.

Dienstleistungscontrolling

Zielsetzung

Möchten Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Dienstleistungen auf das nächste Level heben und die Kundenzufriedenheit nachhaltig steigern? Dieses Seminar bietet Vertriebsmitarbeitenden und Managern die Möglichkeit, ein fundiertes Verständnis für das Controlling von Dienstleistungen zu entwickeln. Sie werden mit den wichtigsten Kennzahlen und Methoden vertraut gemacht, um die Effektivität Ihrer Dienstleistungen präzise zu analysieren und gezielt zu optimieren. Ziel ist es, effektive Strategien zu erlernen, die nicht nur die Servicequalität verbessern, sondern auch die Zufriedenheit Ihrer Kunden nachhaltig steigern.

Zielgruppe

Zielgruppe dieses Seminars sind Vertriebsmitarbeitende, Dienstleistungsmanager und alle, die im Vertrieb von Dienstleistungen tätig sind. Es ist besonders geeignet für diejenigen, die ihre Kenntnisse im Bereich Dienstleistungscontrolling vertiefen und ihre Fähigkeiten zur Analyse und Optimierung von Dienstleistungsprozessen verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Köln Donnerstag, 31.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Dienstleistungscontrollings
- / Definition und Bedeutung von Kennzahlen im Dienstleistungssektor
- / Methoden zur Leistungsbewertung und Effizienzsteigerung
- / Entwicklung und Implementierung von Service-Level-Agreements (SLAs)
- / Kundenfeedback und dessen Auswertung im Controlling-Prozess
- / Controlling-Tools und Softwarelösungen für Dienstleistungsunternehmen
- / Strategien zur kontinuierlichen Verbesserung der Dienstleistungsqualität
- / Fallstudien und Praxisbeispiele aus verschiedenen Branchen

Trainer

/ Wolfgang Haneses

” Die schauspielerischen Fähigkeiten des Trainers, der in verschiedenen Rollen agiert, schaffen eine lebendige und abwechslungsreiche Lernatmosphäre, die das Seminar zu einem unvergesslichen Erlebnis macht.

7.2.5.

Preisanalyse und Kostenanalyse in der Einkaufspraxis

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie fundierte Preis- und Kostenanalysen durchführen, um Ihre Einkaufsentscheidungen gezielt zu optimieren? In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen die notwendigen Fähigkeiten, um die Preisgestaltung von Lieferanten zu durchdringen und die Kostenstruktur von Produkten und Dienstleistungen präzise zu analysieren. Sie erfahren, wie Sie Strategien zur Kostenoptimierung entwickeln und somit die Effizienz in Ihrem Einkauf steigern können. Ziel ist es, Ihnen das nötige Rüstzeug zu geben, um in Verhandlungen mit Lieferanten besser aufgestellt zu sein und nachhaltige Einsparpotenziale zu realisieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer, Supply Chain Manager und Fachkräfte, die ihre Kenntnisse im Bereich Preisanalyse und Kostenanalyse erweitern möchten, um effektive Einkaufsstrategien zu entwickeln und den Einkaufserfolg nachhaltig zu steigern.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Donnerstag, 23.10.2025;
Freitag, 24.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Preisanalyse und Kostenanalyse
- / Methoden und Werkzeuge zur Analyse von Beschaffungskosten
- / Ermittlung der Total Cost of Ownership (TCO)
- / Identifikation von Kostentreibern und Einsparpotenzialen
- / Vergleich von Angeboten und Preisstrukturen
- / Preisverhandlungen und Preisstrategien
- / Fallstudien zur praktischen Anwendung der Analysewerkzeuge
- / Implementierung von Analyseergebnissen in die Einkaufspraxis

Trainer

/ Stefan Helmke

” Das Feedback und der Auswertungsmodus nach den Übungen im Seminar ermöglicht uns eine gezielte Reflexion der erlernten Fähigkeiten und Erkenntnisse.

7.2.6.

Lieferantenentwicklung und Leistungsoptimierung

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie die Leistung Ihrer Lieferanten nicht nur überwachen, sondern aktiv gestalten können? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie als Fachkraft im Einkauf und Supply Chain Management die Entwicklung Ihrer Lieferanten proaktiv fördern und deren Leistung kontinuierlich optimieren können. Sie lernen, wie Sie strategische Partnerschaften aufbauen, Lieferanten bewerten und gezielte Maßnahmen zur Leistungssteigerung entwickeln – für eine noch effektivere und nachhaltigere Zusammenarbeit.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Einkauf sowie im Supply Chain Management, die ihre Fähigkeiten in der Lieferantenentwicklung und -optimierung erweitern und besser auf die Herausforderungen in der Lieferantenbeziehung reagieren möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Montag, 24.11.2025;
Dienstag, 25.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundprinzipien der Lieferantenentwicklung
- / Strategien zur Auswahl und Bewertung von Lieferanten
- / Methoden zur Leistungsbewertung und -überwachung
- / Kommunikation und Zusammenarbeit mit Lieferanten
- / Entwicklung von Verbesserungsplänen und Maßnahmen zur Leistungsoptimierung
- / Risikomanagement im Lieferantenbeziehungsmanagement
- / Anwendung von Kennzahlen zur Leistungsmessung (KPIs)
- / Fallstudien und Best Practices aus der Industrie

Trainer

/ Stefan Helmke

” **Kommunikationsweise des Trainers in kleinen Gruppen.**

7.3.1.

Preis(reduzierungs) -Gespräche

– Forderungen abwehren

Zielsetzung

Haben Sie sich jemals gefragt, wie Sie Preisreduzierungsforderungen geschickt ablehnen können, ohne die Beziehung zu Ihrem Kunden zu gefährden? In diesem Seminar erlernen die Teilnehmenden wertvolle Strategien und Techniken, um souverän und professionell auf Preisverhandlungen zu reagieren. Sie erfahren, wie Sie den Wert Ihrer Produkte oder Dienstleistungen überzeugend kommunizieren, ohne den Preis nach unten anpassen zu müssen, und gleichzeitig langfristige Kundenbeziehungen pflegen. Ziel des Seminars ist es, das psychologische Verständnis für Verhandlungen zu stärken und die Teilnehmenden mit effektiven Argumentationen auszustatten.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars sind Fach- und Führungskräfte im Einkauf und Vertragsmanagement, die regelmäßig mit Preisverhandlungen konfrontiert werden und ihre Fähigkeiten im Umgang mit Preisreduzierungsforderungen gezielt verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Köln

Dienstag, 19.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Preispsychologie und Kaufentscheidungen
- / Analyse der Ursachen von Preisreduzierungsforderungen
- / Strategien zur argumentativen Wertschöpfung: Wie kommuniziere ich den Preis gerechtfertigt?
- / Techniken zur souveränen Abwehr von Preisreduzierungen
- / Der Umgang mit Drucksituationen und unverhofften Herausforderungen
- / Strategische Verhandlungsführung: Lösungsmöglichkeiten ohne Preisnachlass
- / Kommunikation und Empathie in der Verhandlungsführung
- / Praktische Übungen und Rollenspiele zur Festigung erlernter Techniken

Trainer

/ Wolfgang Hanses

” Relativ kleine Gruppen für intensivere Teilnahme.

7.3.2.

Verhandeln mit Verkäufern

– eigene Forderungen durchbringen

Zielsetzung

Sind Sie bereit, Ihre Verhandlungsfähigkeiten auf das nächste Level zu heben? Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern fundierte Verhandlungsfähigkeiten, um in Gesprächen mit Verkäufern souverän aufzutreten und ihre eigenen Forderungen durchzusetzen. Die Teilnehmer lernen, Verhandlungstechniken gezielt einzusetzen, um tragfähige Vereinbarungen zu erzielen und ihre Verhandlungsziele konsequent zu verfolgen. Der Fokus liegt auf einer strukturierten Vorbereitung, der Identifikation von Verhandlungspositionen und der Entwicklung durchsetzungsstarker Argumentationsstrategien. Darüber hinaus werden Methoden vermittelt, um Einwände zu überwinden, Vertrauen aufzubauen und langfristige Geschäftsbeziehungen positiv zu gestalten. Durch praxisnahe Übungen und die Simulation realer Verhandlungssituationen wird das Gelernte direkt anwendbar.

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich an Fach- und Führungskräfte im Einkauf sowie an alle, die regelmäßig mit Verkäufern verhandeln und ihre Fähigkeit zur Durchsetzung eigener Forderungen verbessern möchten. Besonders geeignet ist es für Entscheidungstragende, die ihre Verhandlungskompetenzen gezielt ausbauen und tragfähige Lösungen mit Geschäftspartnern erarbeiten wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Münster

Dienstag, 13.01.2026;
Mittwoch, 14.01.2026

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Verhandlungspsychologie zur besseren Einschätzung von Verhandlungspartnern
- / Vorbereitungsstrategien zur zielgerichteten Gesprächsführung und effektiven Zieldefinition
- / Techniken der Gesprächsführung und aktives Zuhören für eine präzisere Steuerung von Verhandlungen
- / Entwicklung klarer und durchsetzungsstarker Forderungen zur optimalen Verhandlungsführung
- / Identifikation von Verhandlungspositionen und -zielen zur besseren Planung und Umsetzung von Strategien
- / Methoden zur Überwindung von Einwänden und Widerständen für einen konstruktiven Gesprächsverlauf
- / Aufbau von Vertrauen und langfristigen Geschäftsbeziehungen mit Verkäufern zur Schaffung stabiler Partnerschaften
- / Simulation von Verhandlungssituationen mit individuellem Feedback zur direkten Optimierung der eigenen Verhandlungsstrategie

Trainer

/ Matthias Essing

” Positive Gruppendynamik und angenehme Atmosphäre.

7.3.3.

Verhandlungstraining für Einkäufer

– mit Strategie und Taktik zum Einkaufserfolg

Zielsetzung

Verhandlungen sind der Schlüssel zu erfolgreichen Geschäftsbeziehungen – doch wie führen Sie diese so, dass Sie sowohl Einsparungen erzielen als auch langfristige Partnerschaften aufbauen? In diesem Seminar lernen Sie als Einkäufer die wichtigsten Techniken und Strategien, um Ihre Verhandlungsführung zu optimieren. Sie erfahren, wie Sie gezielt Ihre Ziele erreichen, die Interessen aller Beteiligten berücksichtigen und durch geschickte Verhandlungen Vorteile für Ihr Unternehmen sichern. Das Ziel ist es, Sie zu befähigen, fundierte und erfolgreiche Verhandlungen zu führen, die zu nachhaltigen Ergebnissen führen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer, die ihre Verhandlungsfähigkeiten systematisch verbessern und effektive Strategien für den Einkaufserfolg entwickeln möchten. Besonders geeignet ist das Seminar für Fachkräfte, die in einem dynamischen Umfeld tätig sind und regelmäßig mit Lieferanten verhandeln.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Essen

Mittwoch, 27.08.2025;
Donnerstag, 28.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Verhandlungspsychologie
- / Verhandlungsvorbereitung: Zielsetzung und Strategieentwicklung
- / Analyse der eigenen Position und der Position des Verhandlungspartners
- / Taktiken für erfolgreiche Verhandlungen: von der Eröffnung bis zum Abschluss
- / Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und Konfliktlösungsstrategien
- / Praktische Übungen und Rollenspiele zur Vertiefung der Inhalte
- / Nachverhandlung und Beziehungsmanagement nach dem Abschluss
- / Analyse und Bewertung von Verhandlungsergebnissen

Trainer

/ Andreas Bremer

” Praxisorientierung und reale Beispiele.

7.3.4.

Online-Verhandlungen professionell führen – neue Formen und Formate des Verhandelns im Einkauf

Zielsetzung

Dieses Seminar zielt darauf ab, Einkaufsexpert:innen die notwendigen Kompetenzen zu vermitteln, um Online-Verhandlungen erfolgreich zu führen. Die Teilnehmenden lernen, wie sie digitale Tools und Plattformen effektiv nutzen, um in virtuellen Verhandlungssituationen überzeugend aufzutreten, Verhandlungsergebnisse zu optimieren und langfristige Beziehungen zu Lieferanten aufzubauen. Ziel ist es, die Verhandlungskompetenz im digitalen Raum zu steigern und somit die Einkaufsziele effizient zu erreichen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer und Beschaffungsfachkräfte, die ihre Verhandlungskompetenzen im digitalen Bereich erweitern möchten sowie an alle, die im Einkauf tätig sind und oft Online-Verhandlungen führen. Es ist ideal für Fachkräfte, die ihre digitale Kommunikationsfähigkeit und ihre Verhandlungstechnik verbessern wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Mannheim Montag, 20.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der digitalen Kommunikation im Einkauf
- / Unterschiede zwischen persönlichen und virtuellen Verhandlungen
- / Strategien zur Vorbereitung und Planung von Online-Verhandlungen
- / Effektiver Einsatz von Video- und Konferenztools
- / Nonverbale Kommunikation und ihre Bedeutung im digitalen Raum
- / Techniken zur aktiven Gesprächsführung und Beziehungsaufbau
- / Umgang mit Widerständen und Einwänden im Online-Format
- / Nachbereitung von Verhandlungen und Sicherstellung langfristiger Erfolge

Trainer

/ Marko Schneider

” Simulation von schwierigen Kundengesprächen, um Verhalten und Argumentation zu verbessern.

7.3.5.

Schwierige Einkaufsverhandlungen souverän führen

Zielsetzung

Herausfordernde Einkaufsverhandlungen können eine echte Bewährungsprobe darstellen – wissen Sie, wie Sie dabei souverän und zielorientiert agieren? In diesem Seminar erlangen Sie die entscheidenden Fähigkeiten und Strategien, um auch in schwierigen Verhandlungssituationen professionell zu bestehen. Sie lernen, sich optimal vorzubereiten, gezielt Verhandlungstaktiken einzusetzen und Konflikte konstruktiv zu lösen. So sichern Sie sich nicht nur gute Ergebnisse, sondern steigern auch die Effizienz Ihrer Verhandlungen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer, Einkaufsleiter sowie Fach- und Führungskräfte im Bereich Einkauf und Supply Chain Management, die ihre Verhandlungskompetenzen weiterentwickeln möchten, insbesondere in schwierigen Verhandlungssituationen.

Verweise auf Trainingsreihen

- 10.2 Verhandlungsstärke. Auf- und Ausbau der individuellen Verhandlungskompetenz.
- 10.4 Einkauf. Auf- und Ausbau der individuellen Einkaufskompetenz

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Augsburg

Dienstag, 08.07.2025;
Mittwoch, 09.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Verhandlungsführung
- / Vorbereitung auf anspruchsvolle Verhandlungen
- / Identifikation der eigenen Verhandlungsziele und -grenzen
- / Psychologie der Verhandlung: Soziale Dynamiken und Motive verstehen
- / Taktiken zur Zielerreichung sowie zur Überwindung von Widerständen
- / Methoden zur Deeskalation von Konflikten
- / Kreative Lösungsansätze für komplexe Probleme
- / Nachbereitung von Verhandlungen: Lernen aus Erfahrungen

Trainer

- / Bernhard Bartsch

” Sehr gute Mischung von theoretischen Inhalten und Anwendungsfällen, viel Praxis und Übungen, super!

7.4.1.

Disposition – Bestände reduzieren Verfügbarkeit sichern

Zielsetzung

Wie optimiert man Bestände, um Kosten zu senken und gleichzeitig die Produktverfügbarkeit zu gewährleisten? Genau diese Frage steht im Mittelpunkt dieses Seminars. Es bietet den Teilnehmenden ein fundiertes Verständnis der Disposition im Einkauf und Supply Chain Management. Sie lernen, wie sie durch gezielte Bestandsführung sowohl Kosten reduzieren als auch die Effizienz steigern können. Mit praxisorientierten Strategien und Methoden entwickeln die Teilnehmenden maßgeschneiderte Lösungen, die nicht nur ihre Bestandsführung optimieren, sondern auch die gesamte Lieferkette stärken.

Zielgruppe

Zielgruppe des Seminars sind Fachkräfte im Einkauf, Supply Chain Manager sowie Disponenten, die ihre Kenntnisse in der Disposition vertiefen und effektive Strategien zur Bestandsoptimierung entwickeln möchten. Es eignet sich sowohl für Einsteiger als auch für erfahrene Mitarbeitende, die ihre Fähigkeiten in der Dispositionsplanung ausbauen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Donnerstag, 04.12.2025;
Freitag, 05.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Disposition und Bestandsführung
- / Bedeutung der Lagerbestände für die Unternehmensstrategie
- / Methoden zur Bestandsanalyse und -bewertung
- / Verlustvermeidung durch gezielte Dispositionsprozesse
- / Optimierung der Bestellmengen und -zyklen
- / Sicherheitsbestände und deren Berechnung
- / Zusammenarbeit mit Lieferanten und interne Prozesse
- / Risikomanagement in der Disposition
- / Einsatz moderner Tools und Software zur Bestandsoptimierung

Trainer

/ Stefan Helmke

” Es gab personenspezifisches Feedback nach den Telefonaten.

7.4.2.

Modernes C-Teile-Management gestalten

Zielsetzung

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Sie die Beschaffung von C-Teilen effizienter und kostengünstiger gestalten können? Dieses Seminar vermittelt Fach- und Führungskräften im Einkauf sowie im Supply Chain Management moderne Strategien und praxisnahe Ansätze, um das C-Teile-Management zu optimieren. Die Teilnehmenden lernen, wie sie die Beschaffung effizient steuern, Kosten senken und die Lieferfähigkeit verbessern können. Ziel ist es, eine maßgeschneiderte Beschaffungsstrategie zu entwickeln, die nicht nur die Gesamtkosten reduziert, sondern auch zur langfristigen Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens beiträgt.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Bereich Einkauf und Supply Chain Management, die ihre Kenntnisse im C-Teile-Management vertiefen und modernisieren möchten. Es ist insbesondere geeignet für Einkaufsleitende, Supply Chain Manager*innen sowie Mitarbeitende, die in der Beschaffung von C-Teilen tätig sind.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Düsseldorf

Donnerstag, 18.12.2025;
Freitag, 19.12.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Einführung in das C-Teile-Management: Definition und Bedeutung
- / Analyse des C-Teile-Spektrums: Klassifizierung und Bewertung
- / Strategien zur Optimierung der Lagerbestände von C-Teilen
- / Auswahl geeigneter Lieferinnen und Partnerinnen im C-Teile-Bereich
- / Einsatz von Digitalisierung und Automatisierung im C-Teile-Management
- / Verhandlungstechniken und Vertragsmanagement für C-Teile
- / Best Practices für das Risikomanagement im C-Teile-Einkauf
- / Erfolgsmessung und Kennzahlen im C-Teile-Management

Trainer

/ Stefan Helmke

” Aktive Teilnahme aller Teilnehmer an den Übungen.

7.4.3.

(Halb-) Jahresgespräche mit Lieferanten

Zielsetzung

Wie können Sie Ihre Beziehungen zu Lieferanten nachhaltig stärken und langfristige Vorteile für Ihr Unternehmen sichern? Dieses Seminar vermittelt Fach- und Führungskräften im Einkauf und Supply Chain Management die nötigen Fähigkeiten, um (halb-)jährliche Gespräche mit Lieferanten nicht nur zu führen, sondern sie strategisch zu gestalten. Sie lernen, wie Sie eine erfolgreiche Kommunikation aufbauen, Verhandlungstechniken gezielt einsetzen und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit etablieren, die für alle Beteiligten Vorteile bringt.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer, Supply Chain Manager und Führungskräfte, die regelmäßig mit Lieferanten kommunizieren und deren Beziehungen optimieren möchten. Es ist insbesondere für Fachkräfte geeignet, die entweder in der Anfangsphase ihrer Karriere im Einkauf tätig sind oder ihre bestehenden Fähigkeiten in der Lieferantenkommunikation weiterentwickeln möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

10.4 Einkauf. Auf- und Ausbau der individuellen Einkaufskompetenz

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Köln Mittwoch, 20.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Rolle und Bedeutung der (halb-)jährlichen Gespräche im Lieferantenmanagement
- / Vor- und Nachbereitung von Gesprächen mit Lieferanten
- / Kommunikationsstrategien für erfolgreiche Verhandlungen
- / Festlegung von Zielen und Key Performance Indicators (KPIs) für die Zusammenarbeit
- / Analyse von Leistungsergebnissen und Feedbackmethoden
- / Umgang mit Konflikten und schwierigen Gesprächssituationen
- / Entwicklung von Verbesserungsplänen und gemeinsamen Zielen mit Lieferanten
- / Best Practices und Fallstudien aus der Industrie

Trainer

/ Wolfgang Hanes

” Ehrliches und konstruktives Feedback.



8.0 Vertriebsinnendienst

8.1 Grundlagen und Kommunikation im Innendienst

- 8.1.1. Grundlagen der Kommunikation im Verkaufsinndienst.....
- 8.1.2. Kunden- und Projektanfragen professionell bearbeiten.....
- 8.1.3. Reklamationen und Beschwerden erfolgreich meistern.....
- 8.1.4. Konflikte mit Kunden professionell lösen.....

8.2 Angebote und Verkaufsprozesse

- 8.2.1. Angebote nachverfolgen und erfolgreich managen.....
- 8.2.2. Bestandskunden betreuen, entwickeln und ausbauen.....
- 8.2.3. Aktiv am Telefon verkaufen.....
- 8.2.4. Vom Innendienst zum Inside Sales.....
- 8.2.5. Verhandeln im Innendienst.....

8.1.1.

Grundlagen der Kommunikation im Verkaufsinnendienst

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten im Verkaufsinnendienst verbessern? Dieses Seminar bietet Ihnen die Grundlagen, die Sie benötigen, um durch gezielte Kommunikation sowohl die Zusammenarbeit mit Kunden als auch mit internen Teams zu optimieren. Sie erfahren, wie Sie Missverständnisse vermeiden, Verkaufschancen erfolgreich nutzen und Ihre Gespräche so gestalten, dass sie zu positiven Ergebnissen führen. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Fähigkeiten zu erweitern und Ihre Arbeit im Vertrieb auf das nächste Level zu heben.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Verkaufsinnendienst, die ihre kommunikativen Fähigkeiten verbessern möchten, um effektiver mit Kunden und Kolleginnen und Kollegen zu interagieren und somit die Verkaufsprozesse zu optimieren.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum München

Mittwoch, 16.07.2025;
Donnerstag, 17.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Die Bedeutung der Kommunikation im Verkaufsinnendienst
- / Grundlagen der verbalen und nonverbalen Kommunikation
- / Aktives Zuhören und empathische Gesprächsführung
- / Professionelle Kundenkommunikation: von der Anfrage bis zum Abschluss
- / Umgang mit schwierigen Kundengesprächen und Konflikten
- / Präsentationstechniken für telefonische und virtuelle Meetings
- / Erfolgreiche Gesprächsstrukturierung und Argumentationstechniken
- / Tools und Techniken für die schriftliche Kommunikation (E-Mail, Chats, etc.)
- / Teamkommunikation und interne Zusammenarbeit im Verkaufsinnendienst

Trainer

/ Dominik Ühleke

” Die Interaktionen statt eines reinen Dozierens waren für mich sehr wertvoll.

8.1.2.

Kunden- und Projektanfragen professionell bearbeiten

Zielsetzung

Sind Sie bereit, Ihre Kommunikation bei Kunden- und Projektanfragen zu optimieren? Das Seminar „Kunden- und Projektanfragen professionell bearbeiten“ vermittelt Ihnen praxisorientierte Methoden und Techniken, um Anfragen strukturiert und effizient zu beantworten. Sie lernen, Ihre Kommunikationsfähigkeiten zu stärken und Anfragen so zu bearbeiten, dass Sie gleichzeitig eine positive Kundenbeziehung aufbauen und langfristigen Erfolg sichern.

Zielgruppe

Die Zielgruppe des Seminars sind Mitarbeitende im Kundenservice, Vertrieb, Projektmanagement sowie alle, die regelmäßig mit Kunden- und Projektanfragen konfrontiert sind und ihre Fähigkeiten in der Bearbeitung und Kommunikation verbessern möchten. Es eignet sich sowohl für Berufseinsteiger als auch für erfahrene Fachkräfte, die ihre Kenntnisse auffrischen und erweitern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Mittwoch, 10.09.2025;
Donnerstag, 11.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Analyse von Kunden- und Projektanfragen: Verständnis der Anforderungen und Bedürfnisse
- / Effektive Kommunikationstechniken: Schriftliche und mündliche Kommunikation
- / Strukturierung von Antworten und Angeboten: Klarheit und Präzision
- / Professionelle Kundenansprache und -betreuung: Kundenorientierung als Schlüssel zum Erfolg
- / Zeitmanagement und Priorisierung bei der Bearbeitung von Anfragen
- / Umgang mit schwierigen Kunden und herausfordernden Anfragen
- / Best Practices für die Dokumentation und Nachverfolgung von Anfragen

Trainer

/ Hendrik Hartz

” Meine Erwartungen wurden übertroffen! Kompetente Leitung und anschauliche Beispiele machten das Lernen leicht.

8.1.3.

Reklamationen und Beschwerden erfolgreich meistern

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, Reklamationen und Beschwerden professionell zu meistern? Das Seminar „Reklamationen und Beschwerden erfolgreich meistern“ vermittelt Ihnen wichtige Fähigkeiten und Strategien, um Beschwerden von Kunden effektiv zu bearbeiten und so langfristig die Kundenzufriedenheit zu sichern. Sie werden darauf vorbereitet, Konflikte zu lösen, Reklamationen professionell zu handhaben und dabei Ihre Kundenbeziehungen zu stärken – für nachhaltigen Erfolg und zufriedene Kunden.

Zielgruppe

Die Zielgruppe des Seminars sind Mitarbeitende im Kundenservice, Beschwerdemanagement, Qualitätsmanagement, Vertrieb und alle, die mit der Bearbeitung von Reklamationen und Beschwerden betraut sind. Es eignet sich sowohl für Einsteiger als auch für erfahrene Fachkräfte im Bereich Kundenbetreuung und -service.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Mittwoch, 06.11.2025;
Donnerstag, 07.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung von Reklamationen und Beschwerden für das Unternehmen
- / Analyse von Beschwerdeursachen und -mustern
- / Kommunikationstechniken für die professionelle Bearbeitung von Reklamationen
- / Konfliktmanagement und Deeskalationstechniken
- / Lösungsorientiertes Denken und Handeln im Umgang mit Reklamationen
- / Nachbetreuung und Kundenbindung nach der Reklamationsbearbeitung

Trainer

- / Hendrik Hartz

” Das Training war hervorragend! Klare Erklärungen und praxisnahe Beispiele haben mein Fachwissen deutlich erweitert. Sehr empfehlenswert!

8.1.4.

Konflikte mit Kunden professionell lösen

Zielsetzung

Wie gehen Sie mit Konflikten im Kundenkontakt um? Dieses Seminar vermittelt Mitarbeitenden im Vertriebsinnendienst die Fähigkeiten und Strategien, um Konflikte effektiv und professionell zu lösen. Sie lernen, Konfliktsituationen frühzeitig zu erkennen, die Ursachen von Kundenunzufriedenheit zu verstehen und passende Lösungsansätze zu entwickeln. Ziel ist es, sowohl die Kundenzufriedenheit zu steigern als auch Ihre eigene Sicherheit und Effizienz im Umgang mit schwierigen Situationen zu erhöhen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst sowie an alle, die regelmäßig mit Kundenanfragen und -beschwerden konfrontiert sind und ihre Fähigkeiten im professionellen Umgang mit Konflikten weiterentwickeln möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Dresden

Montag, 15.09.2025;
Dienstag, 16.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Verkaufspsychologie: Verständnis der verschiedenen Konfliktarten und ihrer Ursachen
- / Kommunikationstechniken zur Deeskalation von Konflikten
- / Aktives Zuhören und Empathie im Kundenkontakt
- / Strategien zur Identifikation von Kundenbedürfnissen und -erwartungen
- / Methoden zur Entwicklung von Lösungen und Kompromissen
- / Professioneller Umgang mit Kundenbeschwerden und -einwänden
- / Fallbeispiele und Rollenspiele zur Anwendung der erlernten Techniken
- / Nachbereitung von Konfliktsituationen und Feedback-Kultur im Team

Trainer

- / Louis M. Meilenbrock

” Das Seminar hat mir sehr geholfen, souverän und stressfrei Konfliktsprache zu führen. - Servicemitarbeitende VW Hannover.

8.2.1.

Angebote nachverfolgen und erfolgreich managen

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, Angebote effektiv nachzuverfolgen und erfolgreich zu managen? Das Seminar „Angebote nachverfolgen und erfolgreich managen“ vermittelt praxiserprobte Methoden und Strategien, mit denen Sie den Verkaufsprozess optimieren und Ihre Abschlussrate steigern können. Sie lernen, wie Sie Angebote systematisch verwalten und so Ihre Erfolgsquote im Vertrieb nachhaltig erhöhen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Key Account Manager, Angebotsmanager sowie alle Mitarbeitenden, die für die Erstellung, Verfolgung und Verwaltung von Angeboten verantwortlich sind. Sowohl Berufseinsteiger als auch erfahrene Fachkräfte können von diesem Seminar profitieren.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Karlsruhe

Donnerstag, 27.11.2025;
Freitag, 28.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Analyse des Angebotsprozesses: Von der Angebotserstellung bis zum Abschluss
- / Nachverfolgungstechniken: Zeitmanagement und Priorisierung von Angeboten
- / Kommunikationsstrategien: Effektive und kundenorientierte Nachverfolgung
- / Erfolgsfaktoren für die Angebotsgenerierung und -verwaltung
- / Umgang mit Einwänden und Verhandlungstechniken
- / Nutzung von Tools und Software zur Angebotsverfolgung und -management

Trainer

/ Daniel Hetzer

” Das Training kann ich nur empfehlen: Sehr fokussiert auf unsere täglichen Herausforderungen im Vertrieb. Es hat mich wirklich weitergebracht und der Trainer konnte mit seiner lockeren und dynamischen Art überzeugen.

8.2.2.

Bestandskunden betreuen, entwickeln und ausbauen

Zielsetzung

Wie können Sie Bestandskunden noch erfolgreicher betreuen und langfristige Beziehungen aufbauen? Dieses Seminar vermittelt Mitarbeitenden im Vertriebsinnendienst die notwendigen Fähigkeiten und Strategien, um die Bedürfnisse Ihrer Bestandskunden proaktiv zu erkennen und deren Potenzial gezielt auszuschöpfen. Sie lernen, wie Sie die Kundenzufriedenheit steigern und den Umsatz nachhaltig erhöhen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst, die für die Betreuung von Bestandskunden verantwortlich sind und ihre Fähigkeiten in der Kundenentwicklung schärfen möchten, um die Kundenzufriedenheit und den Vertriebs Erfolg zu erhöhen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Überlingen

Dienstag, 10.07.2025;
Mittwoch, 11.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung der Bestandskundenbetreuung im Vertriebsinnendienst
- / Analyse und Segmentierung von Bestandskunden
- / Identifikation von Cross-Selling- und Up-Selling-Potenzialen
- / Aufbau und Pflege von nachhaltigen Kundenbeziehungen
- / Kommunikationstechniken für die Kundenansprache
- / Strategien zur proaktiven Kundenentwicklung
- / Umgang mit Reklamationen und Kundenfeedback
- / Zeitmanagement und Priorisierung im Kundenmanagement

Trainer

/ Peter Gerlach

” Individuelles Feedback, das auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden zugeschnitten war.

8.2.3.

Aktiv am Telefon verkaufen

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Telefonakquise auf das nächste Level heben? Dieses Seminar hilft Mitarbeitenden im Vertriebsinnendienst, die Effektivität ihrer Telefonate zu steigern. Sie lernen, Gespräche gezielt zu planen, potenzielle Kunden zu überzeugen und langfristige Beziehungen aufzubauen. Zudem werden Ihnen Techniken zur Gesprächsführung und zum Umgang mit Einwänden vermittelt, damit Sie Ihre Verkaufsleistung nachhaltig verbessern können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst sowie alle Mitarbeitenden mit telefonischem Kundenkontakt im Vertrieb, die ihre Fähigkeiten in der telefonischen Kundenakquise verbessern möchten. Es eignet sich besonders für Einsteiger und alle, die ihre Verkaufsergebnisse maximieren wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

3 Tage im Raum Dresden

Montag, 08.09.2025;
Dienstag, 09.09.2025;
Mittwoch, 10.09.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen und Feinheiten der Telefonakquise
- / Planung und Strukturierung von effektiven Telefongesprächen
- / Systematischer Gesprächsaufbau: Gesprächseröffnung, professionelle Bedarfsanalyse, überzeugende Nutzen-Argumentation, individuelle Angebotsformulierung, strategischer Gesprächsabschluss
- / Aktives Zuhören und Empathie im Telefonat
- / Gesprächs- und Fragetechniken, Anwenden von Metaphern
- / Elevator Pitch
- / Tipps und Tricks zur Überwindung von Einwänden und Einwandbehandlung
- / Verkaufspsychologische Tipps und Tricks
- / Techniken zur Steigerung der Abschlussquote am Telefon
- / Umgang mit Ablehnung und Motivation für den Vertriebsalltag
- / Zeitmanagement im Vertriebsinnendienst: Prioritäten setzen und effizient arbeiten

Trainer

- / Louis M. Meilenbrock

” Das Seminar hat mir sehr viel gebracht, obwohl ich schon seit Jahren im Vertrieb tätig bin.

8.2.4.

Vom Innendienst zum Inside Sales

Zielsetzung

Wie können Sie Ihre Vertriebsfähigkeiten auf das nächste Level heben? Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst, die ihre Kompetenzen erweitern und in die Rolle von Inside Sales-Profis wechseln möchten. Sie erlernen die essenziellen Fähigkeiten, um Verkaufsprozesse aktiv zu steuern, Kundenbeziehungen auszubauen und den Absatz durch eine proaktive Vertriebsstrategie zu steigern. Ziel ist es, Sie zur eigenverantwortlichen Kundenbetreuung und einem aktiven Verkaufsansatz zu befähigen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst, die sich auf eine aktive Verkaufsrolle vorbereiten möchten, sowie an Vertriebsmitarbeitende, die ihre Kenntnisse im Bereich Inside Sales vertiefen und ihre Vertriebskompetenzen erweitern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Überlingen

Donnerstag, 17.07.2025;
Freitag, 18.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Unterschiede zwischen Innendienst und Inside Sales: Rollen und Perspektiven
- / Grundlagen der Verkaufspsychologie und deren Anwendung im Inside Sales
- / Telefon- und Videobesprechungstechniken für effiziente Kundengespräche
- / Strategien zur Lead-Generierung und Qualifizierung von Interessenten
- / Aufbau und Pflege von nachhaltigen Kundenbeziehungen
- / Vertriebsprozessmanagement: Vom ersten Kontakt bis zum Abschluss
- / Umgang mit Einwänden und schwierigen Gesprächssituationen
- / Tools und Technologien zur Unterstützung des Inside Sales

Trainer

/ Peter Gerlach

” Hohe Praxisnähe des Trainings.

8.2.5.

Verhandeln im Innendienst

Zielsetzung

Möchten Sie Ihre Verhandlungskompetenzen auf das nächste Level heben? Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst und vermittelt Ihnen die notwendigen Fähigkeiten und Techniken, um Verhandlungen erfolgreich zu führen. Sie lernen, wie Sie durch gezielte Kommunikation und strategisches Denken Ihre Verhandlungsergebnisse optimieren und sowohl interne als auch externe Verhandlungen erfolgreich meistern. Ziel ist es, Sie zu befähigen, nachhaltige Beziehungen zu Kunden und Partnern aufzubauen und Ihre Verhandlungserfolge langfristig zu sichern.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst, die ihre Verhandlungsfähigkeiten ausbauen möchten, um in ihrem Arbeitsalltag effektiver und erfolgreicher zu agieren. Es ist ideal für Einsteigende sowie für erfahrene Mitarbeitende, die ihre Kenntnisse auffrischen und erweitern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Mittwoch, 15.10.2025;
Donnerstag, 16.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der Verhandlungsführung im Vertriebsinnendienst
- / Die Rolle des Vertriebsinnendienstes im Verkaufsprozess
- / Vorbereitung und Planung von Verhandlungen
- / Kommunikationsstrategien für erfolgreiche Verhandlungen
- / Analyse von Verhandlungssituationen und Erkennen von Verhandlungszielen
- / Taktiken und Techniken zur Beeinflussung und Überzeugung
- / Umgang mit Schwierigkeiten und Konflikten in Verhandlungen
- / Nachbereitung von Verhandlungen und langfristige Beziehungspflege

Trainer

/ Hendrik Hartz

” Einfach großartig! Das Wissen wurde praxisnah vermittelt, und die Gruppe wurde aktiv einbezogen.



9.0 Service und Support

9.1 Grundlagen der Kommunikation und Kundenorientierung

- 9.1.1. Grundlagen der Kommunikation.....
- 9.1.2. Kunden- und Serviceorientierung.....
- 9.1.3. Kundenorientiertes Verhalten am Telefon.....
- 9.1.4. Der Servicetechniker beim Kunden.....

9.2 Telefonkommunikation und Verkauf

- 9.2.1. Schwierige Gespräche am Telefon meistern.....
- 9.2.2. Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen am Telefon.....
- 9.2.3. Cross Selling und Zusatzverkäufe in Service und Support.....

9.1.1.

Grundlagen der Kommunikation

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie im Kundenservice klar, empathisch und lösungsorientiert kommunizieren? In diesem Seminar erhalten Sie wertvolle Kommunikationsfähigkeiten, die im professionellen Kundenservice unerlässlich sind. Sie erfahren, wie Sie durch klare, zielgerichtete und einfühlsame Kommunikation nicht nur die Kundenzufriedenheit steigern, sondern auch positive Kundenerlebnisse schaffen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf aktivem Zuhören, dem Umgang mit verschiedenen Kundentypen und der konstruktiven Lösung von Konflikten. Sie erlernen praxisnahe Techniken, um Missverständnisse zu vermeiden und Beschwerden souverän zu managen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Kundenservice, die ihre Kommunikationsfähigkeiten gezielt verbessern möchten, um professioneller und souveräner mit Kunden zu interagieren. Es eignet sich besonders für neue Teammitglieder sowie für erfahrene Servicemitarbeitende, die ihre Kenntnisse auffrischen und vertiefen wollen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Münster Dienstag, 20.01.2026

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der verbalen und nonverbalen Kommunikation für einen professionellen Kundenkontakt
- / Die Bedeutung von Empathie und aktivem Zuhören zur Stärkung der Kundenbeziehung
- / Techniken für eine klare und präzise Ausdrucksweise zur Vermeidung von Missverständnissen
- / Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen und deren individuellen Kommunikationsbedürfnissen
- / Strategien zur Deeskalation von Konflikten und zur lösungsorientierten Bearbeitung von Beschwerden
- / Feedback geben und empfangen für einen konstruktiven Austausch im Kundenkontakt
- / Kommunikationsmittel und -kanäle im Kundenservice: Professioneller Einsatz von Telefon, E-Mail und Chat
- / Die Rolle der Körpersprache und des Tonfalls für eine authentische und wirkungsvolle Kommunikation

Trainer

/ Matthias Essing

” Ermutigung zur aktiven Teilnahme und zur Anwendung des Erlernten.

9.1.2.

Kunden- und Serviceorientierung

Zielsetzung

Eine starke Kunden- und Serviceorientierung ist der Schlüssel zu langfristigem Erfolg. In dem Seminar „Kunden- und Serviceorientierung“ lernen Sie, wie Sie diese Unternehmenskultur aktiv fördern und Ihre Fähigkeiten in der professionellen Kundenbetreuung weiterentwickeln. Sie werden darauf vorbereitet, die Bedürfnisse der Kundschaft zu erkennen, gezielt darauf einzugehen und stabile, langfristige Beziehungen aufzubauen.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars umfasst Mitarbeitende aus allen Unternehmensbereichen, die direkten Kontakt zu Kundschaft haben oder an der Gestaltung von Serviceprozessen beteiligt sind. Dazu zählen Mitarbeitende im Kundenservice, Vertrieb, Empfang sowie Führungskräfte, die die Kundenorientierung im Unternehmen aktiv fördern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Hannover

Mittwoch, 04.06.2025;
Donnerstag, 05.06.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Bedeutung von Kunden- und Serviceorientierung für den Unternehmenserfolg
- / Analyse der Kundenbedürfnisse und -erwartungen
- / Kommunikationstechniken für eine kundenorientierte Gesprächsführung
- / Umgang mit Beschwerden und Reklamationen
- / Serviceprozesse optimieren und kundenfreundlich gestalten
- / Kundenbindung und -pflege durch aktives Beziehungsmanagement

Trainer

/ Matthias Ude

” Nach den Übungen im Seminar gab es durchweg positives Feedback, gepaart mit konstruktiven Verbesserungsvorschlägen, die uns dabei helfen, unseren Service kontinuierlich zu optimieren und noch gezielter auf die Bedürfnisse der Kundschaft einzugehen.

9.1.3.

Kundenorientiertes Verhalten am Telefon

Zielsetzung

Wie gelingt es, am Telefon sowohl professionell als auch empathisch zu kommunizieren? Dieses Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Fähigkeiten und Techniken, um kundenorientiert am Telefon zu agieren. Sie lernen, empathisch und professionell auf die Bedürfnisse und Anliegen Ihrer Kundschaft einzugehen. Durch die Verbesserung Ihrer kommunikativen Fähigkeiten werden Sie in der Lage sein, langfristige, positive Beziehungen aufzubauen und die Kundenzufriedenheit spürbar zu steigern.

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich für Mitarbeitende im Kundenservice, Support und Vertrieb, die ihre telefonischen Kommunikationsfähigkeiten verbessern und eine kundenorientierte Gesprächsführung erlernen möchten. Besonders geeignet ist es für Personen, die häufig telefonischen Kontakt mit Kundschaft haben und ihre Interaktionsergebnisse optimieren möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Frankfurt

Dienstag, 07.10.2025;
Mittwoch, 08.10.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen der telefonischen Kommunikation
- / Bedeutung der Kundenorientierung im Service und Support
- / Aktives Zuhören und Fragetechniken zur Bedarfsanalyse
- / Empathische Gesprächsführung und professionelle Ansprache
- / Umgang mit schwierigen Kunden und Konfliktsituationen
- / Strategien zur positiven Gesprächsbeendigung
- / Nutzung von Feedback zur kontinuierlichen Verbesserung
- / Zeitmanagement und Priorisierung am Telefon

Trainer

/ Marita Stroh

” Marita ist stets auf Augenhöhe und hat ein sehr gutes Gespür dafür, wie sie eine Gruppe leiten muss, um diese effektiv weiterzubringen.

9.1.4.

Der Servicetechniker beim Kunden

Zielsetzung

Wie gelingt es, als Servicetechniker:in im direkten Kundenkontakt überzeugend und professionell aufzutreten? Dieses Seminar vermittelt Ihnen die wesentlichen Fähigkeiten und das nötige Wissen, um in Gesprächen mit Kundschaft erfolgreich zu kommunizieren und Lösungen effizient umzusetzen. Sie lernen, wie Sie Kundenerwartungen managen, Probleme schnell und kompetent lösen und nachhaltige Beziehungen aufbauen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Servicetechniker, die in der technischen Dienstleistungsbranche tätig sind oder eine Karriere im Kundenservice anstreben und ihre Fähigkeiten im Umgang mit Kundschaft sowie die Qualität der Serviceleistungen verbessern möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Köln

Donnerstag, 21.08.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Rolle und Verantwortlichkeiten eines Servicetechnikers
- / Grundlagen des Kundenservices und deren Bedeutung im technischen Umfeld
- / Professionelle Kundenkommunikation und Gesprächsführung
- / Analyse und Verständnis von Kundenbedürfnissen und -erwartungen
- / Effiziente Problemlösungsansätze und Techniken im Servicefall
- / Dokumentation und Nachverfolgung von Servicetätigkeiten
- / Umgang mit Herausforderungen und Konfliktsituationen vor Ort
- / Zeitmanagement und Planung im Serviceeinsatz

Trainer

/ Wolfgang Hanses

” Lockere und angenehme Atmosphäre im Seminar.

9.2.1.

Schwierige Gespräche am Telefon meistern

Zielsetzung

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Sie schwierige Gespräche am Telefon souverän führen können? Dieses Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Fähigkeiten und Strategien, um herausfordernde Kundenanliegen professionell zu meistern. Sie lernen, Konflikte lösungsorientiert zu bearbeiten, Ihre Kommunikation gezielt zu verbessern und sowohl die Kundenzufriedenheit zu steigern als auch Ihre eigenen Gesprächsziele zu erreichen.

Zielgruppe

Die Zielgruppe dieses Seminars umfasst Vertriebsmitarbeitende, die ihre telefonischen Verkaufsfähigkeiten gezielt verbessern möchten, sowie neue Mitarbeitende im Vertrieb, die den Telefonverkauf professionell erlernen wollen. Es eignet sich auch für Dienstleistende, die ihre Produkte und Dienstleistungen wirkungsvoller am Telefon präsentieren und verkaufen möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Dienstag, 18.11.2025;
Mittwoch, 19.11.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des telefonischen Verkaufs und die Unterschiede zum persönlichen Verkaufsgespräch
- / Psychologie des Telefonverkaufs und Einblick in das Kundenverhalten am Telefon
- / Aufbau eines strukturierten Verkaufsdialogs für zielgerichtete und effektive Kundengespräche
- / Erstellung und Nutzung von Gesprächsleitfäden zur Optimierung der Gesprächsführung
- / Techniken zur Bedarfsanalyse und präzisen Bedarfsermittlung für maßgeschneiderte Angebote
- / Überzeugende Argumentationstechniken und Nutzenargumentation zur Steigerung der Kaufbereitschaft
- / Professioneller Umgang mit Kundeneinwänden und Strategien zur Einwandbehandlung
- / Erfolgreiche Abschlussstrategien am Telefon zur Maximierung der Verkaufsquote
- / Nachverfolgung von Verkaufsgesprächen und nachhaltige Pflege der Kundenbeziehung
- / Zeit- und Selbstmanagement für eine effiziente und produktive Arbeitsweise im Telefonvertrieb

Trainer

- / Hendrik Hartz

” Wir wurden durch das Seminar effektiv auf schwierige Situationen vorbereitet.

9.2.2.

Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen am Telefon

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie Verkaufsgespräche am Telefon noch erfolgreicher führen können? Dieses Seminar vermittelt Ihnen die zentralen Techniken und Schlüsselkompetenzen, um Produkte und Dienstleistungen gezielt und wirkungsvoll am Telefon zu verkaufen. Sie erfahren, wie Sie durch eine professionelle Gesprächsführung, aktives Zuhören und überzeugende Argumentation Gespräche strukturiert und effizient leiten. Der Fokus liegt auf der Entwicklung eines schlüssigen Verkaufsdialogs, einer präzisen Bedarfsermittlung und dem erfolgreichen Umgang mit Kundeneinwänden. Zudem erhalten Sie praxisnahe Strategien für einen erfolgreichen Gesprächsabschluss und die langfristige Pflege von Kundenbeziehungen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, die ihre telefonischen Verkaufsfähigkeiten verbessern möchten, sowie an neue Mitarbeitende im Vertrieb, die den telefonischen Verkauf professionell erlernen wollen. Es eignet sich auch für Dienstleistende, die ihre Produkte und Dienstleistungen effektiver am Telefon anbieten möchten.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

1 Tag im Raum Münster Mittwoch, 21.01.2026

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des telefonischen Verkaufs: Unterschiede zum persönlichen Verkauf
- / Psychologie des Telefonverkaufs und Kundenpsychologie
- / Aufbau eines strukturierten Verkaufsdialogs
- / Erstellung und Nutzung von Gesprächsleitfäden
- / Techniken zur Bedarfsanalyse und Bedarfsermittlung am Telefon
- / Argumentationstechniken und Nutzenargumentation
- / Umgang mit Kundeneinwänden und Einwandbehandlung am Telefon
- / Abschlussstrategien am Telefon: Wie treffe ich den Verkaufsabschluss?
- / Nachverfolgung von Verkaufsgesprächen und Pflege der Kundenbeziehungen
- / Zeit- und Selbstmanagement für Vertriebende im Telefonverkauf

Trainer

/ Matthias Essing

” Starke Praxisorientierung und direkte Anwendungsmöglichkeiten.

9.2.3.

Cross Selling und Zusatzverkäufe in Service und Support

Zielsetzung

Möchten Sie lernen, wie Sie durch gezieltes Cross Selling und Zusatzverkäufe den Umsatz nachhaltig steigern können? Dieses Seminar vermittelt Fachkräften im Service- und Supportbereich die nötigen Fähigkeiten und Strategien, um bestehende Kundenbeziehungen optimal zu nutzen. Sie erfahren, wie Sie zusätzliche Produkte und Dienstleistungen erfolgreich anbieten, den Kundenwert steigern und somit Ihren Umsatz langfristig erhöhen können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Service und Support, die ihr Verkaufs-Know-how erweitern möchten, um effektiv Cross Selling und Zusatzverkäufe zu realisieren und damit zur Umsatzsteigerung des Unternehmens beizutragen.

Verweise auf Trainingsreihen

Termine und Zeiten

2 Tage im Raum Bremen

Mittwoch, 02.07.2025;
Donnerstag, 03.07.2025

[zum Anmeldeformular](#)

Inhalt

- / Grundlagen des Cross Selling und der Begriffserklärung
- / Identifikation von Cross Selling-Potenzialen in bestehenden Kundenbeziehungen
- / Methoden zur Bedarfsanalyse und Gesprächsführung im Service- und Supportkontext
- / Entwicklung von kundenspezifischen Zusatzangeboten
- / Psychologische Aspekte des Verkaufs und Einfluss auf Kaufentscheidungen
- / Strategien zur Überwindung von Einwänden und Widerständen
- / Integration von Cross Selling in bestehende Serviceprozesse
- / Erfolgskennzahlen und Monitoring von Zusatzverkäufen

Trainer

/ Hendirk Hartz

” Direkte Anwendung der Lerninhalte im beruflichen Alltag.



10.0 Skillz Trainingsreihen

– Ihr Weg zur langfristigen Kompetenzentwicklung Trainingsreihen

Unsere Skillz Trainingsreihen sind speziell entwickelte, modulare Intensiv-Trainingsprogramme, die sich über einen längeren Zeitraum erstrecken. Sie bieten eine strukturierte und praxisnahe Weiterbildung, die Ihnen hilft, Wissen nachhaltig zu vertiefen und gezielt anzuwenden.

Basierend auf unserer langjährigen Erfahrung konzentrieren wir uns bei Skillz auf vier zentrale Trainingsbereiche. Für jeden dieser Bereiche haben wir eine maßgeschneiderte Trainingsreihe mit aufeinander abgestimmten Modulen entwickelt:

- 10.1** Trainingsreihe: Best of Sales
– Die Grundlagen-Ausbildung für erfolgreiche B2B-Verkäufer.....
- 10.2** Trainingsreihe: Verhandlungsstärke
– Der gezielte Auf- und Ausbau individueller Verhandlungskompetenz.....
- 10.3** Trainingsreihe: Management
– Die essenzielle Grundlagen-Ausbildung für wirkungsvolle Führung.....
- 10.4** Trainingsreihe: Einkauf
– Die systematische Entwicklung und Optimierung Ihrer Einkaufskompetenz

Unsere Trainingsreihen bieten mehr als klassische Seminare, da sie auf eine kontinuierliche Wissensvermittlung mit praxisnahen Anwendungen und nachhaltigem Lernerfolg setzen. Sie entscheiden, welche Kompetenz Sie gezielt weiterentwickeln möchten – und profitieren von einer ganzheitlichen Lernstrategie, die langfristige Erfolge sichert.

10.1

Best of Sales – Die Grundlagen-Ausbildung für erfolgreiche B2B-Verkäufer.

Zielsetzung

Unsere Trainingsreihe „Best of Sales - Das Basistraining zum erfolgreichen Verkäufer in B2B-Märkten“ wurde speziell entwickelt, um Ihnen das notwendige Basiswissen und genau die Fähigkeiten zu vermitteln, die Sie in wettbewerbsintensiven B2B-Märkten erfolgreich machen.

Zielgruppe

Diese Seminarreihe richtet sich an angehende Vertriebsmitarbeiter/innen, Quereinsteiger/innen und erfahrene Vertriebsmitarbeiter/innen, die ihr Wissen auffrischen und erweitern möchten. Egal, ob Sie neu im B2B-Vertrieb sind oder Ihre vorhandenen Fähigkeiten gezielt ausbauen möchten - hier sind Sie richtig!

Dauer

Die Trainingsreihe besteht aus sechs Modulen mit jeweils zwei Trainingstagen, in denen die Teilnehmenden intensiv geschult und auf ihre zukünftigen Aufgaben vorbereitet werden. Flexibilität: Die einzelnen Module können auch als Einzelseminare gebucht werden. Wir empfehlen jedoch die Teilnahme an der gesamten Seminarreihe, um die Vorteile der kontinuierlichen Weiterentwicklung und der dynamischen Gruppenkonstellation optimal zu nutzen.

Termine und Zeiten

Modul 1:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Di., 29.04.2025 + Mi., 30.4.2025
Modul 2:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Di., 27.05. 2025 + Mi., 28.5.2025
Modul 3:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Do., 26.06.2025 + Fr., 27.6.2025
Modul 4:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Di., 26.08.2025 + Mi., 27.08.2025
Modul 5:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Di., 16.09.2025 + Mi., 17.09.2025

Inhalt

Die Trainingsreihe „Best of Sales“ erstreckt sich über 5 Module mit jeweils zwei Trainingstagen, in denen die Teilnehmenden intensiv geschult und auf ihre zukünftigen Aufgaben im Vertrieb vorbereitet werden.

Die Inhalte dieser Module sind aus unseren bewährten Einzelseminaren abgeleitet, wurden jedoch für die Trainingsreihe komprimiert und gezielt aufeinander abgestimmt. So entsteht ein strukturiertes, praxisnahes Lernkonzept mit maximalem Transfer in den Vertriebsalltag.

Um sich einen detaillierten Überblick über die inhaltlichen Schwerpunkte der einzelnen Module zu verschaffen, finden Sie hier die Modulstruktur mit thematischer Ausrichtung:

Die 6 Module im Überblick

Die einzelnen Themen entnehmen Sie bitte den jeweiligen Informationen zu den einzelnen Seminaren:

Modul 1: Selbst- und Kundenmanagement

- 4.1.2. Account Management
- 1.1.1. Arbeitsorganisation und Zeitmanagement

Modul 2: Personality und Positionierung

- 1.3.2. Elevator Pitch: Bring es auf den Punkt
- 1.1.2. Persönlichkeit entwickeln mit dem PERSOLOG-Profil

Modul 3: Kunden (emotional) verstehen

- 4.5.3. Warm-up und Beziehungen gestalten
– Kommunikationstechniken im Verkauf
- 4.4.1. Bedarfs- und Bedürfnisanalyse
– mit Technik und Konzept mehr erfahren

Modul 4: Präsentieren und Argumentieren

- 1.2.3. Argumentieren und Überzeugen
- 4.5.7. FAQs – richtiger Umgang mit Widerständen im Buying Center

Modul 5: Verhandeln & Abschließen

- 1.5.3. Grundlagen der Verhandlungsführung

Warum diese Trainingsreihe?

In der dynamischen Welt des B2B-Vertriebs sind fundiertes Wissen und kontinuierliche Weiterentwicklung unerlässlich. Unsere intensive und praxisorientierte Seminarreihe bietet Ihnen die Möglichkeit, wesentliche Grundlagen und fortgeschrittene Verkaufstechniken nachhaltig zu erlernen und gezielt zu perfektionieren.

Fundiertes Grundwissen:

Lernen Sie die Grundlagen des B2B-Vertriebs kennen - von der Kundenakquise über die Bedarfsanalyse bis hin zum erfolgreichen Abschluss.

Praxisnahe Übungen:

Erleben Sie realitätsnahe Szenarien und Rollenspiele, um das Gelernte sofort anzuwenden und Ihre Sicherheit im Kundengespräch zu stärken.

Erfahrene Trainerinnen und Trainer:

Profitieren Sie von der Expertise unserer Verkaufstrainer, die Ihnen wertvolle Strategien und Best Practices verständlich und praxisnah vermitteln.

Netzwerkbindung:

Nutzen Sie die Möglichkeit, wertvolle Kontakte zu anderen Teilnehmern zu knüpfen und Ihr berufliches Netzwerk zu erweitern.

Melden Sie sich jetzt an!

Sichern Sie sich Ihren Platz in unserer Seminarreihe „Einkauf – Die Grundlagen für effektives und professionelles Procurement“ und profitieren Sie von einer praxisnahen Ausbildung, die Sie nachhaltig voranbringt.

[zum Anmeldeformular](#)

Das sind Ihre Teilnahmegebühren:

Die Teilnahme an der Seminarreihe BestofSales (5 Module à 2 Tage) kostet 7.125,- € zzgl. MwSt.

In diesem Beitrag sind die Seminarpauschale (Umfang der Leistung ist beim Hotel nachzufragen) und die Hotelübernachtung nicht enthalten.

Trainingsansatz

Der Fokus liegt auf der praktischen Anwendbarkeit und dem gezielten Training relevanter Fähigkeiten. Die Seminare sind didaktisch so konzipiert, dass die Inhalte praxisnah, umsetzungsorientiert und nachhaltig vermittelt werden.

Durch die Kombination von Theorie und praktischen Übungen bereiten wir Sie optimal auf die Herausforderungen des Marktes vor.

Siehe auch: **Unser Trainingsansatz.**

” XXX

10.2

Verhandlungsstärke. Auf- und Ausbau der individuellen Verhandlungskompetenz.

Zielsetzung

Unsere Trainingsreihe „Verhandlungsstärke. Auf- und Ausbau der individuellen Verhandlungskompetenz“ wurde speziell entwickelt, um Ihnen das notwendige Basiswissen und genau die Fertigkeiten zu vermitteln, die Ihnen die Sicherheit geben, um jede noch so schwierige Verhandlungssituation souverän und erfolgreich zu meistern.

Zielgruppe

Diese Trainingsreihe richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die Verhandlungssituationen meistern müssen und ihre Verhandlungstechnik trainieren wollen, sowie an Verhandlungsexperten, die ihre Verhandlungskompetenz vertiefen und optimieren wollen. Es ist besonders geeignet für Personen, die regelmäßig komplexe und kritische Verhandlungen führen und ihre strategischen und operativen Kompetenzen weiterentwickeln möchten.

Dauer

Die Trainingsreihe besteht aus 4 Modulen mit jeweils zwei Trainingstagen, in denen die Teilnehmenden intensiv geschult und auf ihre zukünftigen Aufgaben vorbereitet werden. Flexibilität: Die einzelnen Module können auch als Einzelseminare gebucht werden. Wir empfehlen jedoch die Teilnahme an der gesamten Seminarreihe, um die Vorteile der kontinuierlichen Weiterentwicklung und der dynamischen Gruppenkonstellation optimal zu nutzen.

Termine und Zeiten

- Modul 1:** Dauer 2 Tage im Raum Münster
Di., 06.05.2025 + Mi., 07.05.2025
- Modul 2:** Dauer 2 Tage im Raum Münster
Di., 03.06.2025 + Mi., 04.06.2025
- Modul 3:** Dauer 2 Tage im Raum Münster
Do., 17.07.2025 + Fr., 18.07.2025
- Modul 4:** Dauer 2 Tage im Raum Münster
Di., 02.09.2025 + Mi., 03.09.2025

Inhalt

Die Trainingsreihe „Verhandlungsstärke“ erstreckt sich über 4 Module mit jeweils zwei Trainingstagen, in denen die Teilnehmenden intensiv geschult und auf ihre nächsten Verhandlungen vorbereitet werden.

Die Inhalte dieser Module sind aus unseren bewährten Einzelseminaren abgeleitet, wurden jedoch für die Trainingsreihe komprimiert und gezielt aufeinander abgestimmt. So entsteht ein strukturiertes, praxisnahes Lernkonzept mit maximalem Transfer in den Vertriebsalltag.

Um sich einen detaillierten Überblick über die inhaltlichen Schwerpunkte der einzelnen Module zu verschaffen, finden Sie hier die Modulstruktur mit thematischer Ausrichtung:

Die 5 Module im Überblick

Die einzelnen Themen entnehmen Sie bitte den jeweiligen Informationen zu den einzelnen Seminaren:

Modul 1: Grundlagen

1.5.3. Grundlagen der Verhandlungsführung

Modul 2: Aufbau

1.5.5. Schwierige Verhandlungen meistern

Modul 3: Pricing

4.3.3. Preiserhöhungen erfolgreich kommunizieren und durchsetzen

Modul 4: Spezial

7.3.5. Schwierige Einkaufsverhandlungen souverän führen

Warum diese Trainingsreihe?

Gute Verhandlungsfähigkeiten sind entscheidend für den beruflichen Erfolg. Ob bei Preisverhandlungen, Vertragsabschlüssen oder internen Absprachen - Ihr Verhandlungsgeschick hat direkten Einfluss auf Ihre Ergebnisse. Unsere Seminarreihe bietet Ihnen einen fundierten, praxisorientierten Ansatz, um Ihr individuelles Verhandlungsgeschick systematisch aufzubauen und gezielt zu verbessern.

Fundiertes Grundwissen:

Lernen Sie bewährte Verhandlungsstrategien und -techniken kennen, die Sie in den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen gezielt und erfolgreich einsetzen können.

Praxisnahe Übungen:

Durch Rollenspiele, Fallstudien und simulationsbasierte Übungen können Sie Ihr Wissen direkt in der Praxis anwenden und so Ihre Fähigkeiten weiter vertiefen.

Erfahrene Trainer:

Profitieren Sie von der Expertise unserer hochqualifizierten Trainer, die Ihnen praktische Tipps und fundiertes Wissen aus der Praxis vermitteln.

Individuelle Unterstützung:

Erhalten Sie persönliches Feedback und gezielte Unterstützung, um Ihre Verhandlungskompetenz weiterzuentwickeln und an Ihren individuellen Herausforderungen zu arbeiten.

Netzwerk-Aufbau:

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit anderen Teilnehmenden auszutauschen und wertvolle berufliche Kontakte zu knüpfen, die Ihre Karriere langfristig bereichern können.

Melden Sie sich jetzt an!

Sichern Sie sich Ihren Platz in unserer Seminarreihe „Einkauf – Die Grundlagen für effektives und professionelles Procurement“ und profitieren Sie von einer praxisnahen Ausbildung, die Sie nachhaltig voranbringt.

[zum Anmeldeformular](#)

Das sind Ihre Teilnahmegebühren:

Die Teilnahme an der Seminarreihe BestofSales (4 Module à 2 Tage) kostet 5.700,- € zzgl. MwSt.

In diesem Beitrag sind die Seminarpauschale (Umfang der Leistung ist beim Hotel nachzufragen) und die Hotelübernachtung nicht enthalten..

Trainingsansatz

In dieser Trainingsreihe stehen die praktische Anwendbarkeit und das gezielte Üben der zu erwerbenden Verhandlungskompetenzen im Vordergrund. Die Seminare sind didaktisch so aufgebaut, dass die Inhalte umsetzungsorientiert und praxisnah vermittelt werden.

Durch die Kombination von theoretischem Wissen und praktischen Übungen stellen wir sicher, dass Sie die Konzepte nicht nur verstehen, sondern auch aktiv in realen Verhandlungssituationen anwenden können. So verbessern Sie Ihre Personal- und Kommunikationskompetenz nachhaltig.

Siehe auch: **Unser Trainingsansatz.**

” Ich habe zum ersten Mal richtig Lust bekommen, mit dem Einkauf zu verhandeln. Danke.

10.3

Management. – Die Grundlagen für effektive und erfolgreiche Führung.

Zielsetzung

Unsere Trainingsreihe „Management – Die Grundlagen für effektive und erfolgreiche Führung“ wurde speziell entwickelt, um Ihnen das notwendige Basiswissen und die entscheidenden Führungsfähigkeiten zu vermitteln, die Sie benötigen, um Ihre Rolle als Führungskraft souverän und wirkungsvoll auszufüllen. Sie lernen, wie Sie Teams motivieren, Prozesse steuern und unternehmerische Entscheidungen fundiert treffen – für eine effektive und nachhaltige Führungspraxis.

Zielgruppe

Diese Trainingsreihe richtet sich an angehende sowie erfahrene Führungskräfte, die ihre Führungsrolle gezielt weiterentwickeln möchten. Sie ist ideal für Fachkräfte, die in Führungspositionen aufsteigen, sowie für Manager, die ihre strategischen und operativen Führungskompetenzen vertiefen wollen. Besonders geeignet ist die Reihe für Personen, die Verantwortung für Teams, Abteilungen oder Projekte tragen und ihre Führungstechniken systematisch verbessern möchten.

Dauer

Die Trainingsreihe besteht aus 5 Modulen mit jeweils zwei Trainingstagen, in denen die Teilnehmenden intensiv geschult und praxisnah auf ihre zukünftigen Führungsaufgaben vorbereitet werden.

Die einzelnen Module können auch als Einzelseminare gebucht werden. Wir empfehlen jedoch die Teilnahme an der gesamten Seminarreihe, um von der kontinuierlichen Weiterentwicklung, dem modularen Aufbau und dem interaktiven Austausch mit anderen Führungskräften optimal zu profitieren.

Termine und Zeiten

Modul 1:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Di., 13.05.2025 + Mi., 14. 05.2025
Modul 2:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Di., 10.06.2025 + Mi., 11.06.2025
Modul 3:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Do., 24.07.2025 + Fr., 25.07.2025
Modul 4:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Do., 04.09.2025 + Fr., 05.09.2025
Modul 5:	Dauer 2 Tage im Raum Münster Do., 23.10.2025 + Fr., 24. 10.2025

Inhalt

Die Trainingsreihe „Management – Die Grundlagen für effektive und erfolgreiche Führung“ erstreckt sich über 5 Module mit jeweils zwei Trainingstagen, in denen die Teilnehmenden intensiv geschult und gezielt auf ihre zukünftigen Führungsaufgaben vorbereitet werden.

Die Inhalte dieser Module basieren auf unseren bewährten Einzelseminaren, wurden jedoch speziell für die Trainingsreihe komprimiert und systematisch aufeinander abgestimmt. So entsteht ein strukturiertes, praxisnahes Lernkonzept, das eine nachhaltige Entwicklung Ihrer Führungskompetenzen und einen maximalen Transfer in den Führungsalltag ermöglicht.

Um sich einen detaillierten Überblick über die inhaltlichen Schwerpunkte der einzelnen Module zu verschaffen, finden Sie hier die Modulstruktur mit thematischer Ausrichtung:

Die 5 Module im Überblick

Die einzelnen Themen entnehmen Sie bitte den jeweiligen Informationen zu den einzelnen Seminaren:

Modul 1: Grundlagen

- 2.1.1. Grundlagen der Führung
- 2.1.3. Self Management: Prioritäten managen, Führungszeit optimieren

Modul 2: Menschen verstehen

- 2.3.1. Psychologische Grundlagen der Mitarbeiterführung

Modul 3: Performance Management

- 2.4.2. Leistungsteams formen

Modul 4: Gesprächsführung

- 2.3.2. Mitarbeitergespräche planen und umsetzen

Modul 5: Konflikte managen

- 1.2.9. Konflikte managen und Konfliktgespräche führen

Warum diese Trainingsreihe?

Erfolgreiche Führungskräfte zeichnen sich durch klare Entscheidungsfähigkeit, effektive Kommunikation und strategisches Denken aus. In einer sich ständig wandelnden Arbeitswelt sind fundierte Führungskompetenzen unerlässlich, um Teams zu motivieren, Veränderungen zu gestalten und Unternehmen nachhaltig zum Erfolg zu führen.

Unsere Seminarreihe bietet Ihnen einen praxisnahen, fundierten und strukturierten Ansatz, um Ihre individuellen Führungskompetenzen systematisch aufzubauen und gezielt zu verbessern. Sie lernen erfolgreiche Führungsmethoden kennen, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu inspirieren, ein produktives Arbeitsumfeld zu schaffen und als starke Führungspersönlichkeit aufzutreten.

Fundiertes Grundwissen:

Lernen Sie die wesentlichen Grundlagen der Führung kennen, von der Mitarbeitermotivation über Kommunikation und Delegation bis hin zur strategischen Entscheidungsfindung.

Praxisnahe Übungen:

Durch Fallstudien, simulationsbasierte Szenarien und interaktive Übungen wenden Sie Ihr Wissen direkt in der Praxis an und vertiefen Ihre Führungskompetenzen nachhaltig.

Erfahrene Trainer:

Profitieren Sie von der Expertise unserer erfahrenen Führungskräfte und Managementtrainer, die Ihnen praxisnahe Einblicke, bewährte Methoden und wertvolle Best Practices vermitteln.

Individuelle Unterstützung:

Erhalten Sie persönliches Feedback und gezielte Unterstützung, um Ihren Führungsstil zu schärfen, Herausforderungen aktiv anzugehen und Ihre individuellen Stärken weiterzuentwickeln.

Netzwerkbildung:

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit anderen Führungskräften, Teamleitern und Entscheidungsträgern auszutauschen und wertvolle Kontakte für Ihre berufliche Zukunft zu knüpfen.

Melden Sie sich jetzt an!

Sichern Sie sich Ihren Platz in unserer Seminarreihe „Einkauf – Die Grundlagen für effektives und professionelles Procurement“ und profitieren Sie von einer praxisnahen Ausbildung, die Sie nachhaltig voranbringt.

[zum Anmeldeformular](#)

Das sind Ihre Teilnahmegebühren:

Die Teilnahme an der Seminarreihe Best of Sales (4 Module à 2 Tage) kostet 7.125,- € zzgl. MwSt.

In diesem Beitrag sind die Seminarpauschale (Umfang der Leistung ist beim Hotel nachzufragen) und die Hotelübernachtung nicht enthalten.

Trainingsansatz

In dieser Trainingsreihe liegt der Fokus auf der praktischen Anwendbarkeit und der gezielten Übung der zu erwerbenden Führungskompetenzen. Die Seminare sind didaktisch so aufgebaut, dass die Inhalte umsetzungsorientiert und praxisnah vermittelt werden.

Durch die Kombination von bewährten Führungstheorien und praxisnahen Übungen stellen wir sicher, dass Sie nicht nur strategische und operative Führungsmethoden verstehen, sondern diese auch direkt in Ihrer täglichen Arbeit anwenden können.

Um diesen Anspruch zu gewährleisten, werden im Training folgende Lernmethoden angewendet:

Siehe auch: **Unser Trainingsansatz.**

” **Atmosphäre im Training und die Herangehensweise waren top. Es hat meine Erwartungen mehr als erfüllt.**

10.4

Einkauf– Die Grundlagen für effektives und professionelles Procurement.

Zielsetzung

Unsere Trainingsreihe „Einkauf - Grundlagen für effektives und professionelles Procurement“ wurde speziell entwickelt, um Ihnen das notwendige Basiswissen und die praktischen Fähigkeiten zu vermitteln, die Sie benötigen, um Einkaufsprozesse strategisch, effizient und ergebnisorientiert zu gestalten. Sie lernen, wie Sie Lieferanten professionell managen, Beschaffungsstrategien optimieren und Verhandlungen souverän führen, um den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens aktiv zu steigern.

Zielgruppe

Diese Trainingsreihe richtet sich an Einkäufer, Einkaufsleiter und Einkaufsspezialisten, die ihre Kompetenzen gezielt weiterentwickeln möchten. Sie ist ideal für Einsteiger in den Einkauf, die sich ein solides Fundament aufbauen wollen, sowie für erfahrene Einkaufsprofis, die ihre Methoden und Strategien optimieren möchten. Besonders geeignet ist die Reihe für Personen, die Einkaufsprozesse aktiv steuern, Kosten optimieren und Verhandlungen mit Lieferanten erfolgreich führen wollen.

Dauer

Die Trainingsreihe besteht aus fünf Modulen mit jeweils zwei Trainingstagen, in denen die Teilnehmenden intensiv geschult und praxisnah auf ihre zukünftigen Aufgaben im Einkauf vorbereitet werden.

Die einzelnen Module können auch als Einzelseminare gebucht werden. Wir empfehlen jedoch die Teilnahme an der gesamten Seminarreihe, um von der kontinuierlichen Weiterentwicklung, dem modularen Aufbau und dem interaktiven Austausch mit anderen Einkaufsverantwortlichen optimal zu profitieren.

Termine und Zeiten

- | | |
|-----------------|--|
| Modul 1: | Dauer 2 Tage im Raum Münster
Di., 20.05.2025 + Mi., 21. 05.2025 |
| Modul 2: | Dauer 2 Tage im Raum Münster
Di., 17.06.2025 + Mi., 18.06.2025 |
| Modul 3: | Dauer 2 Tage im Raum Münster
Do., 11.09.2025 + Fr., 12.09.2025 |
| Modul 4: | Dauer 2 Tage im Raum Münster
Do., 06.11.2025 + Fr., 07. 11.2025 |

Inhalt

Die Trainingsreihe „Einkauf - Grundlagen für eine effektive und professionelle Beschaffung“ umfasst 5 Module mit jeweils 2 Trainingstagen, in denen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer intensiv geschult und gezielt auf ihre zukünftigen Aufgaben im Einkauf vorbereitet werden.

Die Inhalte dieser Module basieren auf unseren bewährten Einzelseminaren, wurden jedoch speziell für die Trainingsreihe komprimiert und systematisch aufeinander abgestimmt. So entsteht ein strukturiertes, praxisnahes Lernkonzept, das eine nachhaltige Entwicklung Ihrer Einkaufskompetenz und einen maximalen Transfer in die Praxis ermöglicht.

Um einen detaillierten Überblick über die inhaltlichen Schwerpunkte der einzelnen Module zu erhalten, finden Sie hier die Modulstruktur mit thematischer Ausrichtung:

Die 5 Module im Überblick

Die einzelnen Themen entnehmen Sie bitte den jeweiligen Informationen zu den einzelnen Seminaren:

Modul 1: Grundlagen

7.1.1. Basis-Training für den Einkauf

Modul 2: Strategisch Einkaufen

7.1.2. Vom Beschaffungsknecht zum strategischen Einkäufer

Modul 3: Gesprächsführung

7.4.3. (Halb-)Jahresgespräche mit Lieferanten

Modul 4: Herausforderungen meistern

7.3.5. Schwierige Einkaufsverhandlungen souverän führen

Warum diese Trainingsreihe?

Erfolgreicher Einkauf bedeutet mehr als nur gute Preise auszuhandeln. In einem globalisierten und dynamischen Markt sind strategische Einkaufskompetenz, Verhandlungsgeschick und ein tiefes Verständnis der Beschaffungsprozesse entscheidend für den Unternehmenserfolg. Unsere Seminarreihe bietet Ihnen eine fundierte und praxisorientierte Ausbildung, um Ihre Einkaufsprozesse effizient, nachhaltig und gewinnbringend zu gestalten.

Mit einer Kombination aus theoretischem Wissen und praktischen Übungen versetzen wir Sie in die Lage, als professioneller Einkäufer souverän zu agieren und Ihre Einkaufsstrategie zielgerichtet weiterzuentwickeln. nWas erwartet Sie?

Fundiertes Grundlagenwissen:

Lernen Sie bewährte Einkaufsstrategien und -methoden kennen, um Ihre Beschaffungsprozesse effizienter und kostengünstiger zu gestalten.

Praxisnahe Übungen:

Durch Fallstudien, simulationsbasierte Szenarien und Verhandlungstrainings wenden Sie Ihr Wissen direkt in der Praxis an und festigen Ihre Kompetenz im strategischen Einkauf.

Erfahrene Trainer:

Profitieren Sie von der Expertise unserer hochqualifizierten Einkaufsexperten, die Ihnen praxisnahe Einblicke, bewährte Techniken und strategische Methoden vermitteln.

Individuelle Unterstützung:

Erhalten Sie persönliches Feedback und gezielte Unterstützung, um Ihre Einkaufsprozesse zu optimieren und Ihre Verhandlungskompetenz auszubauen.

Netzwerkbildung:

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit anderen Einkaufsprofis, Einkäufern und Einkaufsleitern auszutauschen und Ihr berufliches Netzwerk nachhaltig zu erweitern.

Melden Sie sich jetzt an!

Sichern Sie sich Ihren Platz in unserer Seminarreihe „Einkauf – Die Grundlagen für effektives und professionelles Procurement“ und profitieren Sie von einer praxisnahen Ausbildung, die Sie nachhaltig voranbringt.

[zum Anmeldeformular](#)

Das sind Ihre Teilnahmegebühren:

Die Teilnahme an der Seminarreihe BestofSales (4 Module à 2 Tage) kostet 5.700,- € zzgl. MwSt.

In diesem Beitrag sind die Seminarpauschale (Umfang der Leistung ist beim Hotel nachzufragen) und die Hotelübernachtung nicht enthalten.

Trainingsansatz

Bei dieser Trainingsreihe stehen die praktische Anwendbarkeit und das gezielte Üben der zu erwerbenden Einkaufskompetenzen im Vordergrund. Die Seminare sind didaktisch so aufgebaut, dass die Inhalte umsetzungsorientiert und praxisnah vermittelt werden.

Durch die Kombination von fachlichem Know-how und praktischen Übungen stellen wir sicher, dass Sie die Grundlagen und Methoden des modernen Einkaufs nicht nur verstehen, sondern auch aktiv in Ihren Beschaffungsprozessen anwenden können. So optimieren Sie nachhaltig Ihre Einkaufsstrategie und steigern den Erfolg Ihres Unternehmens.

Um diesen Anspruch zu gewährleisten, werden im Training folgende Lernmethoden angewendet:

Siehe auch: **Unser Trainingsansatz.**

” Hier macht das Lernen noch Spaß und erfüllt mehr als seinen Zweck. Gerne wieder.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Offene Seminare.

1.0 Vertragsgestaltung

1.1. Verträge zwischen dem Auftraggeber und Matthias Essing über die gegenseitig zu erbringenden Leistungen bedürfen der Schriftform.

1.2. Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) sind Bestandteil des Vertrages.

2.0 Leistungen von Matthias Essing

2.1. Matthias Essing erbringt seine Leistungen durch freie Mitarbeiter.

2.2. Die Leistungen umfassen insbesondere die Durchführung von Trainingsseminaren sowie die Erstellung von Arbeitsunterlagen.

2.3. Eine Bewertung der Teilnehmer durch die Trainer findet nicht statt.

3.0 Reise-, Zahlungs- und Stornierungsbedingungen

3.1. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

3.2. Die Seminargebühr ist spätestens vier Wochen vor Seminarbeginn fällig.

3.3. Stornierungen und Umbuchungen bedürfen der Schriftform.

3.4. Bei Stornierungen oder Umbuchungen bis zu vier Wochen vor Seminarbeginn entsteht keine Zahlungspflicht. Erfolgt die Stornierung oder Umbuchung bis zwei Wochen vor Seminarbeginn, werden 50 % der Seminargebühr fällig. Bei Stornierungen oder Umbuchungen innerhalb von zwei Wochen vor Seminarbeginn oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die volle Seminargebühr in Rechnung gestellt.

3.5. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit benannt werden.

3.6. Wird ein Seminar von Matthias Essing abgesagt oder ist es überbucht, bleibt die Anmeldung des Auftraggebers für einen Zeitraum von zwölf Monaten gültig, sofern nicht innerhalb von drei Monaten nach Bekanntgabe der Absage ein schriftlicher Widerruf durch den Auftraggeber erfolgt. Findet innerhalb dieser Frist kein entsprechendes Seminar statt, wird die bereits gezahlte Seminargebühr zurückerstattet.

3.7. Die Kosten für die Hotelübernachtung sowie die Seminarpauschale sind vom Teilnehmer direkt zu tragen. Die Seminarpauschale deckt anfallende Kosten für Materialien, Verpflegung oder sonstige Aufwendungen ab. Zudem sind eventuelle Stornogebühren sowie Ausgaben für Getränke, Minibar, Telefon etc. vom Teilnehmer selbst zu übernehmen.

4.0 Allgemeine Bedingungen

4.1. Sollte eine Bestimmung des Vertrages oder dieser AGB unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Die Parteien verpflichten sich, die unwirksame Bestimmung durch eine wirksame zu ersetzen, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung am nächsten kommt.

4.2. Es gilt ausschließlich deutsches Recht. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem diesen AGB unterliegenden Vertrag ist Münster.