

Solution Selling: Die Lösung für Kund:innen im Fokus (Präsenz)

Erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen

Im Lösungsvertrieb sind lange Verkaufszyklen und mehrere Entscheider:innen nicht die Last, die du bekämpfen musst, sondern vielmehr die Chance, die du nutzen kannst. Lerne, wie du Buying Center analysierst und deine Ressourcen im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte oder komplexer Dienstleistungen optimal investierst. Du erfährst, wie du die Beschaffungsprozesse deiner Kundinnen und Kunden besser verstehst, Verkaufsmöglichkeiten rechtzeitig erkennst und so den Verkaufsprozess verkürzt, deine Vertriebsziele effizienter erreichst und deine Umsätze steigerst.

Inhalte

Grundlagen im Lösungsvertrieb/Solution Selling

- Die Elemente des erfolgreichen Solution Selling im Überblick.
- Die besonderen Herausforderungen kennen und beherrschen.
- Lösungsvertrieb vs. Produktvertrieb – So wählst du die richtige Strategie.

Die Elemente der Bedarfsanalyse

- Bedarf analysieren und „Pain Points“ deiner Kundinnen und Kunden ermitteln.
- Fragetechniken zur wertorientierten Bedarfsanalyse.
- Entwerfen von attraktiven und kundengerechten Lösungen.

Professionelle Verhandlungstechnik

- Das Harvard-Verhandlungskonzept.
- Verhandeln im Lösungsvertrieb – die Interessen verstehen.
- Lösungsvarianten und damit Wahlmöglichkeiten entwickeln.

Mehrwert für den:die Kund:in generieren

- Welche Mehrwerte sind für den Kunden bzw. die Kundin relevant?
- Das KANO-Modell: Standard-, Profilierungs- und Zukunftsleistungen.
- Personenspezifischer Mehrwert.

Einwandbehandlung

- Ein häufiger Einwand: der Preis.
- Methoden zur Einwandbehandlung.
- Beantworten von Einwänden mit Fragen.

Opportunity Management – Erfolg ist planbar

- Auswahl und Priorisierung von Projekten bzw. Kundinnen und Kunden.
- Festlegen der geeigneten Bearbeitungsstrategie.
- Ideale:r Kund:in/Projekt vs. Red Flag.

Buying-Center-Analyse (DMU-Analyse)

- Rollenkonzepte – damit du mit den Richtigen sprichst.
- Politische Analyse – die Genehmiger:innen im Hintergrund erreichen.
- Die Wünsche und Motive der Entscheider:innen verstehen und nutzen.

Value Selling: Verkaufen über den Mehrwert

- Was ist Mehrwert?
- Kommunikation von Mehrwert.
- Feature-Function-Benefit.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Wenn beim Verkauf deiner Leistungen

- die Verkaufszyklen typischerweise 6 bis 35 Monate dauern,
- diese Leistungen stark individualisiert angeboten werden,
- die Beschaffung einen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit deiner Kundschaft hat,
- in der Regel mehrere Entscheider:innen zusammen entscheiden,
- du intransparente Entscheidungsprozesse erlebst und
- die Investitionen meist erheblich sind,

dann wirst du in diesem Training wichtige Anregungen für deutlich mehr Effizienz und Effektivität in deiner Vertriebsarbeit erhalten und so den Grundstein für spürbar mehr Umsatz legen.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen, Diskussion von Fall-/Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten und Trainer-Input. Du erhältst direktes Feedback, das dich weiterbringt.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, aus Außendienst und Innendienst, Account Manager:innen, Key Account Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Berater:innen mit Akquiseauftrag als Gebietsmanager:innen sowie andere vertriebsnahe Mitarbeiter:innen, die komplexe, erklärungsbedürftige Produkte, wie Maschinen, Anlagen oder Leistungen, wie Software und Beratung noch erfolgreicher verkaufen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in

Stephan Ackermann



Nicht mit grauer Theorie, sondern mit meiner langjährigen Erfahrung kann ich Sie stark praxisorientiert bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien für Key Account Management und Solution Selling begleiten. Das Eingehen auf Ihre individuellen Bedürfnisse ist mir dabei ein besonderes Anliegen.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

18.-19.05.2026

Köln

Veranstaltungsort

Premier Inn Köln Mediapark

Tage & Uhrzeit

Montag, 18.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 19.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.09.2026

München/Feldkirchen

Veranstaltungsort

Hotel Bauer Feldkirchen

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.12.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hotel Hamburg City Nord

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.03.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

Leonardo Royal Hotel Conference

Center

Tage & Uhrzeit

Montag, 01.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/1966

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1966

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

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

Solution Selling: Die Lösung für Kund:innen im Fokus (Live-Online)

Erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen

Im Lösungsvertrieb sind lange Verkaufszyklen und mehrere Entscheider:innen nicht die Last, die du bekämpfen musst, sondern vielmehr die Chance, die du nutzen kannst. Lerne, wie du Buying Center analysierst und deine Ressourcen im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte oder komplexer Dienstleistungen optimal investierst. Du erfährst, wie du die Beschaffungsprozesse deiner Kundinnen und Kunden besser verstehst, Verkaufsmöglichkeiten rechtzeitig erkennst und so den Verkaufsprozess verkürzt, deine Vertriebsziele effizienter erreichst und deine Umsätze steigert.

Inhalte

Grundlagen im Lösungsvertrieb/Solution Selling

- Die Elemente des erfolgreichen Solution Selling im Überblick.
- Die besonderen Herausforderungen kennen und beherrschen.
- Lösungsvertrieb vs. Produktvertrieb – so wählst du die richtige Strategie.

Die Elemente der Bedarfsanalyse

- Bedarf analysieren und „pain points“ deiner Kund:innen ermitteln.
- Fragetechniken zur wertorientierten Bedarfsanalyse.
- Entwerfen von attraktiven und kundengerechten Lösungen.

Professionelle Verhandlungstechnik

- Das Harvard-Verhandlungskonzept.
- Verhandeln im Lösungsvertrieb – die Interessen verstehen.
- Lösungsvarianten und damit Wahlmöglichkeiten entwickeln.

Mehrwert für den Kunden bzw. die Kundin generieren

- Welche Mehrwerte sind für den:die Kund:in relevant?
- Das KANO-Modell: Standard-, Profilierungs- und Zukunftsleistungen.
- Personenspezifischer Mehrwert.

Einwandbehandlung

- Ein häufiger Einwand: der Preis.
- Methoden zur Einwandbehandlung.
- Beantworten von Einwänden mit Fragen.

Opportunity Management – Erfolg ist planbar

- Auswahl und Priorisierung von Projekten/Kund:innen.
- Festlegen der geeigneten Bearbeitungsstrategie.
- Ideale:r Kund:in/Projekt vs. Red Flag.

Buying-Center-Analyse (DMU-Analyse)

- Rollenkonzepte – damit du mit den Richtigen sprichst.
- Politische Analyse – die Genehmiger:innen im Hintergrund erreichen.
- Die Wünsche und Motive der Entscheider:innen verstehen und nutzen.

Value Selling: Verkaufen über den Mehrwert

- Was ist Mehrwert?
- Kommunikation von Mehrwert.
- Feature-Function-Benefit.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Wenn beim Verkauf deiner Leistungen

- die Verkaufszyklen typischerweise 6 bis 35 Monate dauern,
- diese Leistungen stark individualisiert angeboten werden,
- die Beschaffung einen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit deiner Kund:innen hat,
- in der Regel mehrere Entscheider:innen zusammen entscheiden,
- du intransparente Entscheidungsprozesse erlebst und
- die Investitionen meist erheblich sind,

dann wirst du in diesem Training wichtige Anregungen für deutlich mehr Effizienz und Effektivität in deiner Vertriebsarbeit erhalten und so den Grundstein für spürbar mehr Umsatz legen.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen, Diskussion von Fall-/Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten und Trainer-Input. Du erhältst direktes Feedback, das dich weiterbringt.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, aus Außendienst und Innendienst, Account Manager:innen, Key Account Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Berater:innen mit Akquiseauftrag als Gebietsmanager:innen sowie andere vertriebsnahe Mitarbeiter:innen, die komplexe, erklärungsbedürftige Produkte, wie Maschinen, Anlagen oder Leistungen, wie Software und Beratung noch erfolgreicher verkaufen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in

Stephan Ackermann



Nicht mit grauer Theorie, sondern mit meiner langjährigen Erfahrung kann ich Sie stark praxisorientiert bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien für Key Account Management und Solution Selling begleiten. Das Eingehen auf Ihre individuellen Bedürfnisse ist mir dabei ein besonderes Anliegen.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32067

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1966

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.