

# Vertriebsteams erfolgreich führen (Präsenz)

## Führung und Training deiner Teams in Vertrieb und Verkauf

Beim Führen von Vertriebsteams besteht die Herausforderung darin, unterschiedliche Persönlichkeiten zusammenzuführen, zu motivieren und beim eigenverantwortlichen Handeln zu unterstützen. Dieses Training hilft dir, deine Rolle als Teamleader zu klären, deine Führungskompetenz auszubauen und die Zusammenarbeit, Motivation und Leistungsfähigkeit deines Teams zu steigern. Vor deinem Training erarbeitest du dir in 2 E-Learnings, ca. 3 Stunden Online-Lernzeit, wichtige Grundlagen. Dein Training wird so wesentlich effektiver!

### Inhalte

#### Modul 1: Lernimpulse

Etwa zwei Wochen vor deinem Präsenztraining (ca. 3 Stunden online):

1. E-Learning – Führen auf Distanz (Online-Lernzeit: ca. 1 Stunde).
2. E-Learning – Feedback geben und nehmen (Online-Lernzeit: ca. 1,5 Stunden).

#### Modul 2: Präsenztraining (2 Tage):

##### Deine Selbstentwicklung als Führungskraft im Vertrieb

- Wichtige Regeln der Mitarbeiterführung in Vertrieb und Verkauf.
- Von der Führungskraft zur charismatischen Führungspersönlichkeit.
- Eigenes Führungspotenzial erkennen, ausbauen und wie du deinen Führungsstil durch Selbst-Coaching (weiter-) entwickelst.

##### Die Leistung in deinem Sales Team steigern

- Wichtige Regeln für leistungsstarke Vertriebsteams.
- Anforderungsprofile für Teammitglieder in Vertrieb und Verkauf erstellen.
- Entwicklungsstand deiner Mitarbeitenden erkennen und individuell fördernde Maßnahmen ableiten.
- Wie der richtige Führungsstil Leistung steigert und dein Salesteam zufriedener macht.

##### Training zur Spitzenleistung

- Kreativität der Verkäufer:innen im Meeting fördern und Know-how vernetzen.
- Einzelkämpfer:in ins Verkäuferteam integrieren.
- Sales Meetings zielorientiert moderieren und Wissen erfolgreich vermitteln.

##### Künstliche Intelligenz in der Führungsarbeit im Vertrieb

- Wie KI dir hilft, Märkte und Kunden besser zu verstehen.
- Wie du die Vertriebsteamsicher durch neue digitale Anforderungen führst und dabei Orientierung gibst.
- Trends erkennen: KI-gestützte Analysen als Ergänzung zur Erfahrung.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten im Alltag: bessere Vorbereitung, gezieltere Mitarbeitergespräche, mehr Klarheit in der Planung.
- Reflexion: Wo ist KI für mein Vertriebsteam hilfreich – und wo nicht?

##### Mitarbeitergespräche im Vertrieb führen

- Best-Practice-Regeln und -Leitfäden für Einzelgespräche.
- Wie du auch „schwierige“ Mitarbeitende im Einzelgespräch motivierst und Konflikte löst.
- Zielvereinbarungs-, Kritik-, Standort-, Lob- und Jahresgespräche im Vertrieb professionell vorbereiten und führen.

## Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

Du weißt, wie du:

- Teammitglieder motivierst,
- Team Spirit aufbaust und förderst,
- zur charismatischen Führungspersönlichkeit im Vertrieb wirst,
- die Leistung deines Vertriebsteams steigerst,
- Mitarbeitergespräche in Vertrieb und Verkauf überzeugend führst,
- Künstliche Intelligenz in deine Führungsarbeit integrierst.

Du erhältst nützliche Checklisten und wichtige Handlungsanleitungen für den optimalen Praxistransfer.

## Methoden

Vor dem Training erarbeitest du dir – zeitlich flexibel in eigenem Tempo – in 2 hochwertigen E-Learnings, ca. 3 Stunden Online-Lernzeit, wichtige Grundlagen. Dein Training wird so wesentlich effektiver und effizienter! In Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Teamübungen erhältst du direktes Feedback, das dich weiterbringt!

## Teilnehmer:innenkreis

Erfahrene Verkäufer:innen mit/ohne Leitungsfunktion, (Key) Account Manager:innen, Fach- und (Nachwuchs-) Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebsleiter:innen und Vertriebsmanager:innen, die Vertriebsteams führen.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Bezirksverkaufsleiter:in / Head of Regional Sales

Zertifizierte:r Leiter:in Business Development / Head of Business Development

Zertifizierte:r Leiter:in KAM / Head of Key Account Management

Geprüfte:r Trainer:in Vertrieb und Verkauf / Sales Trainer

Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in / Sales Manager

## 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



### Dr. Alexandra Philipp

Als Expertin für Führung und Vertrieb, setze ich seit mehr als 10 Jahren Impulse durch praxisnahe Trainings und Coachings, um Vertrieb zu optimieren, Führung zu verbessern und Veränderungen zu erleichtern.

Für den nachhaltigen Erfolg meiner Teilnehmenden gehe ich neugierig und humorvoll, individuelle Wege in der Konzeption und Durchführung von Trainings.

Mein Rezept für ein erfolgreiches Training ist ein Löffel voll Wissen, etwas Neugier und eine Prise Humor.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Präsenz mit Online

2 Tage, 2 E-Learnings  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

#### 08.-09.06.2026

Frankfurt a. M.

#### Veranstaltungsort

relexa hotel Frankfurt/Main

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 08.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 09.06.2026

#### 10.-11.09.2026

Hamburg Bergedorf

#### Veranstaltungsort

H4 Hotel

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.09.2026

#### 20.-21.10.2026

Stuttgart

#### Veranstaltungsort

Holiday Inn

#### Tage & Uhrzeit

Dienstag, 20.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 21.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**15.-16.02.2027**

Berlin

**Veranstaltungsort**

centrovital Hotel

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 15.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 16.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/2850](http://www.haufe-akademie.de/2850)****Teilnahmegebühr****€ 1.690,- zzgl. MwSt.**

€ 2.011,10 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/2850](http://www.haufe-akademie.de/2850)E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

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

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

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

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

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

# Vertriebsteams erfolgreich führen (Live-Online)

## Führung und Training deiner Teams in Vertrieb und Verkauf

Beim Führen von Vertriebsteams besteht die Herausforderung darin, unterschiedliche Persönlichkeiten zusammenzuführen, zu motivieren und beim eigenverantwortlichen Handeln zu unterstützen. Dieses Training hilft dir, deine Rolle als Teamleader zu klären, deine Führungskompetenz auszubauen und die Zusammenarbeit, Motivation und Leistungsfähigkeit deines Teams zu steigern. Vor deinem Training erarbeitest du dir in 2 E-Learnings, ca. 3 Stunden Online-Lernzeit, wichtige Grundlagen. Dein Training wird so wesentlich effektiver!

### Inhalte

#### Modul 1: Lernimpulse

Etwa zwei Wochen vor deinem Präsenztraining (ca. 3 Stunden online):

1. E-Learning – Führen auf Distanz (Online-Lernzeit: ca. 1 Stunde).
2. E-Learning – Feedback geben und nehmen (Online-Lernzeit: ca. 1,5 Stunden).

#### Modul 2: Präsenztraining (2 Tage):

##### Deine Selbstentwicklung als Führungskraft im Vertrieb

- Wichtige Regeln der Mitarbeiterführung in Vertrieb und Verkauf.
- Von der Führungskraft zur charismatischen Führungspersönlichkeit.
- Eigenes Führungspotenzial erkennen, ausbauen und wie du deinen Führungsstil durch Selbst-Coaching (weiter-) entwickelst.

##### Die Leistung in deinem Sales Team steigern

- Wichtige Regeln für leistungsstarke Vertriebsteams.
- Anforderungsprofile für Teammitglieder in Vertrieb und Verkauf erstellen.
- Entwicklungsstand deiner Mitarbeitenden erkennen und individuell fördernde Maßnahmen ableiten.
- Wie der richtige Führungsstil Leistung steigert und dein Salesteam zufriedener macht.

##### Training zur Spitzenleistung

- Kreativität der Verkäufer:innen im Meeting fördern und Know-how vernetzen.
- Einzelkämpfer:in ins Verkäuferteam integrieren.
- Sales Meetings zielorientiert moderieren und Wissen erfolgreich vermitteln.

##### Künstliche Intelligenz in der Führungsarbeit im Vertrieb

- Wie KI dir hilft, Märkte und Kunden besser zu verstehen.
- Wie du die Vertriebsteam sicher durch neue digitale Anforderungen führst und dabei Orientierung gibst.
- Trends erkennen: KI-gestützte Analysen als Ergänzung zur Erfahrung.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten im Alltag: bessere Vorbereitung, gezieltere Mitarbeitergespräche, mehr Klarheit in der Planung.
- Reflexion: Wo ist KI für mein Vertriebsteam hilfreich – und wo nicht?

##### Mitarbeitergespräche im Vertrieb führen

- Best-Practice-Regeln und -Leitfäden für Einzelgespräche.
- Wie du auch „schwierige“ Mitarbeitende im Einzelgespräch motivierst und Konflikte löst.
- Zielvereinbarungs-, Kritik-, Standort-, Lob- und Jahresgespräche im Vertrieb professionell vorbereiten und führen.

## Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

Du weißt, wie du:

- Teammitglieder motivierst,
- Team Spirit aufbaust und förderst,
- zur charismatischen Führungspersönlichkeit im Vertrieb wirst,
- die Leistung deines Vertriebsteams steigerst,
- Mitarbeitergespräche in Vertrieb und Verkauf überzeugend führst,
- Künstliche Intelligenz in deine Führungsarbeit integrierst.

Du erhältst nützliche Checklisten und wichtige Handlungsanleitungen für den optimalen Praxistransfer.

## Methoden

Vor dem Training erarbeitest du dir – zeitlich flexibel in eigenem Tempo – in 2 hochwertigen E-Learnings, ca. 3 Stunden Online-Lernzeit, wichtige Grundlagen. Dein Training wird so wesentlich effektiver und effizienter! In Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Teamübungen erhältst du direktes Feedback, das dich weiterbringt!

## Teilnehmer:innenkreis

Erfahrene Verkäufer:innen mit/ohne Leitungsfunktion, (Key) Account Manager:innen, Fach- und (Nachwuchs-) Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebsleiter:innen und Vertriebsmanager:innen, die Vertriebsteams führen.

## 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

**Dr. Alexandra Philipp**



Als Expertin für Führung und Vertrieb, setze ich seit mehr als 10 Jahren Impulse durch praxisnahe Trainings und Coachings, um Vertrieb zu optimieren, Führung zu verbessern und Veränderungen zu erleichtern.

Für den nachhaltigen Erfolg meiner Teilnehmenden gehe ich neugierig und humorvoll, individuelle Wege in der Konzeption und Durchführung von Trainings.

Mein Rezept für ein erfolgreiches Training ist ein Löffel voll Wissen, etwas Neugier und eine Prise Humor.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Online

2 Tage, 2 E-Learnings  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

**19.-20.11.2026**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

#### **Modulzeiten**

Donnerstag, 19.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 20.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/31995](http://www.haufe-akademie.de/31995)

### Teilnahmegebühr

€ 1.690,- zzgl. MwSt.

€ 2.011,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/2850](http://www.haufe-akademie.de/2850)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

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

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

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

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

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

### **Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

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