

Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in II / Junior Sales Manager II

Ausbildung für deinen nachhaltigen Erfolg im Außendienst

Das 2. Modul baut auf dem 1. Modul auf. Nach einer Transferphase stärkst du deine Verhandlungskompetenz deutlich und schärfst deinen Fokus auf messbare Vertriebserfolge. Du lernst praxiserprobte Strategien kennen, die dir helfen, souverän auf Augenhöhe mit Einkäufer:innen zu verhandeln – selbst dann, wenn es um harte Preise, hohe Erwartungen und knappe Budgets geht. Dabei nutzt du bewusst digitale Unterstützung: LinkedIn und KI-Tools liefern dir schnell relevante Infos, optimieren Formulierungen und helfen dir bei Follow-ups und Angebotslogik. So bleibst du konzentriert bei dem, was Menschen besser können als Maschinen: Beziehungen gestalten und Abschlüsse machen. In diesem Modul arbeitest du ausschließlich an deinen eigenen anstehenden Vertriebsgesprächen: real, herausfordernd, nah am Alltag. Mit Videofeedback erkennst du klare Entwicklungsfelder und baust deine persönliche Verhandlungssouveränität aus.

Zertifiziert durch die Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim



HOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT
FÜR MANAGEMENT
UNIVERSITY OF APPLIED
MANAGEMENT STUDIES

Diese Weiterbildung wurde in Kooperation mit der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim konzipiert und folgt hinsichtlich Gesamtkonzept, Inhalten, Referent:innen und Prüfung den Qualitätsansprüchen der Hochschule. So profitieren die Teilnehmenden von qualitativ hochwertigen Qualifizierungen mit garantierter Aktualität,

hohem Praxisbezug und exzellenten Referent:innen.

Modul 1: Präsenztraining

5 Tage

Verhandlungstechniken und Arbeitsmethoden für Top-Verkäufer:innen

Ausschließlich für Teilnehmende, die die Ausbildung zum [Top-Verkäufer I](#) bereits besucht haben!

Transferanalyse

Betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Verkauf

Kundenbearbeitungsstrategien entwickeln und optimieren

Professionell verhandeln

Eigene Preise souveräner durchsetzen

Schwierige Verhandlungen: Methoden und Instrumente

Effektives Selbstmanagement für Top-Verkäufer:innen

Wissenstransfer durch intensives Praxistraining

Modul 2: E- Learning

ca. 6 Stunden

Vertiefungsphase mit E-Learnings

Du erhältst 5 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Mit KI Produkte und Prozesse optimieren

- KI in verschiedenen Geschäftsfeldern – ein Überblick
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen
- Digitaler Wandel bedeutet Veränderung für mich

und 2 weitere E-Learnings von deinem Daily Business:

- Geschickt verhandeln – charmant und zielorientiert durch den Berufsalltag navigieren
- Teammeetings verbessern

jeweils für 12 Monate kostenfrei.

Modul 3: E-Prüfung

ca. 90 Min.

Abschlussprüfung **Lessons Learned**

Nach der Ausbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

Inhalte

Zur Sicherstellung eines maximalen Lernerfolgs empfehlen wir den Besuch beider Präsenztrainings.

Modul II (30531) ist Teilnehmenden von Modul I (30530) vorbehalten. Eine Transferzeit von 4 bis 15 Monaten zwischen den Besuchen der beiden Trainings ist wichtig, um das Erlernte zu verinnerlichen.

Modul II

Verhandlungstechniken und Arbeitsmethoden für Top-Verkäufer:innen

Transferanalyse aus Modul 1

- Was lief richtig gut? Wo geht noch mehr?
- Nutzung von CRM- und KI-Insights für deine Weiterentwicklung.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Verkauf

- Die wichtigsten Kennzahlen für starke Argumentation.
- Was Einkäufer:innen wirklich interessiert – und wie du punktest.
- KI als Recherche-Assistentin für Business-Insights in 30 Sekunden.

Kundenbearbeitungsstrategien entwickeln und optimieren

- Mit Fokus auf Potenzial statt Zufall: klare Priorisierung und Ansprache von A-, B- und C-Kund:innen.
- Leadgewinnung und Beziehungspflege smart verknüpft – Social Selling inklusive.
- Automatisierte Hinweise auf Kaufbereitschaft & Cross-Selling-Chancen.

Bereits mehr als 2.100 begeisterte
Teilnehmende!

Professionell verhandeln

- Verhandlungsmodelle, die im B2B funktionieren.
- Nutzen-Argumentation statt Feature-Show.
- Einwände lockern, Vorwände enttarnen.
- Digitale Unterstützung für clevere Botschaften im entscheidenden Moment.
- Abschlusstechniken für Deal-Momentum.

Eigene Preise souveräner durchsetzen

- Angebotsoptimierung ohne Rabattschmerz.
- Zusatznutzen sichtbar machen und taktisch platzieren.
- Was tun bei unfairen Strategien der Gegenseite?
- KI hilft bei Szenario-Planung und Argumentationsbausteinen.

Schwierige Verhandlungen: Methoden und Instrumente

- Cool bleiben in Drucksituationen.
- Manipulation erkennen – freundlich kontern.
- Typische Einkäufer-Tricks? Kennst du nach dem Training mit Vornamen.
- Simulation von Verhandlungsszenarien mit KI-Sparringspartner.

Effektives Selbstmanagement für Top-Verkäufer:innen

- Deine Energie entscheidet: Zeit und Fokus im Griff.
- Smartes Routing, Priorisierung & Follow-up-Automation.
- Deine Admin-Zeit halbieren – für mehr Kundenzeit.

Wissenstransfer durch intensives Praxistraining

- Rollenspiele mit echten Fällen – nicht aus dem Lehrbuch.
- Videoanalyse für klare Aha-Momente.
- KI-basiertes Kommunikationsfeedback zur persönlichen Wirkung (optional).

Lessons Learned

Kompakte Zusammenfassung aller relevanten Inhalte für deine Abschlussprüfung – digital bereitgestellt.

Abschlussprüfung

Du dokumentierst deine Professionalität mit einer E-Prüfung – inklusive Zertifikat mit starker Reputation im Markt.

E-Bibliothek

Du erhältst 5 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Mit KI Produkte und Prozesse optimieren
- KI in verschiedenen Geschäftsfeldern ein Überblick
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen
- Digitaler Wandel bedeutet Veränderung für mich

und 2 weitere E-Learnings für dein Daily business:

- Geschickt verhandeln - Charmant und zielorientiert durch den Berufsalltag navigieren
- Teammeetings verbessern

jeweils für 12 Monate kostenfrei.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du wirst sicherer, schneller und erfolgreicher in Verhandlungen.
- Du setzt moderne Methoden ein, die dein Leben im Vertrieb leichter machen.
- Du erkennst Kaufsignale früher und nutzt sie aktiver.
- Du bringst das Gelernte sofort in deine eigenen Deals.
- Du verschaffst dir ein Karriere-Upgrade im B2B-Vertrieb.
- Du erhöhst deine Sichtbarkeit – auch durch dein digitales Open Badge.
- Die Ausbildung ist seit über 40 Jahren etabliert und wird laufend modernisiert.
- E-Learning inklusive – für dein Tempo und deinen Alltag.

Methoden

Du lernst in produktiver Atmosphäre, trainierst an eigenen Praxisfällen und hast die Möglichkeit, das in der Transferphase erworbene Wissen zu diskutieren. Rollenspiele anhand von Beispielen aus deiner Praxis mit konstruktivem Trainer- und Gruppenfeedback, Videofeedback, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussion eigener Praxisfälle, Fall- und Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch, Checklisten, Trainer-Input.

Teilnehmer:innenkreis

Absolvent:innen der Ausbildung zum:zur Zertifizierten Top-Verkäufer:in - Junior Sales Manager I (30530). Das Modul II richtet sich **ausschließlich** an Teilnehmende, die die Ausbildung zum:zur Zertifizierten Top-Verkäufer:in - Junior Sales Manager Modul I (30530) bereits besucht haben.

Abschlussprüfung

Nach dem Präsenztraining II der Ausbildung nehmen die Teilnehmenden an der schriftlichen Abschlussprüfung zur Ausbildung Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in - Junior Sales Manager teil. Damit du Reisekosten und Zeit sparst, absolvierst du die E-Prüfung an deinem PC am Arbeitsplatz oder zuhause. Geprüft werden die Ausbildungsinhalte der Präsenzmodule in schriftlicher Form (Zeitbedarf: ca. 90 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald beide Präsenzmodule absolviert sind.

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim, „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in - Junior Sales Manager“. Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

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



Gerhard Matthes

Mein Name ist Gerhard Matthes. Seit über 25 Jahren entwickle ich B2B-Vertriebsteams im Maschinen- und Anlagenbau, in der Agrar- und Medizintechnik. Meine Trainings bringen neue Verkäufer schnell in Leistung und erfahrene Vertriebler auf ein höheres Umsatzniveau.

Entscheidend ist der Praxisfokus: Jedes Training ist exakt auf die reale Vertriebssituation zugeschnitten. Keine Folienflut, sondern aktives Arbeiten an echten Kundenfällen. Verkäufer üben im Training das, was sie im Alltag brauchen – und setzen es sofort um. Unternehmen nutzen diesen Ansatz seit Jahren erfolgreich. Wie entwickeln Sie Ihr Team?



Eckhard Moser

Aus der Praxis für die Praxis beschreibt am besten das Feedback, welches ich seit Jahren von meinen Teilnehmern bekomme. Selbst erlebte berufliche Herausforderungen als gut nachvollziehbare und merkbare Stories, angereichert mit dem notwendigen Maß an Methoden, Verfahren und Best Practices garantierten mir in den letzten 10 Jahren stets Feedback mit der Aussage "großer Authentizität und extrem hoher Praxiswert für meine Arbeit".

Kein typischer Trainer sondern mehr Coach, Berater und absoluter erfahrener Praktiker sind Feedbacks, auf die ich ebenfalls stolz bin.

Details zur Weiterbildung

Ausbildung | Präsenz mit Online

5 Tage, E-Learnings, E-Prüfung (90 Min.)
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

30.11.-04.12.2026

Präsenztraining

30.11.-04.12.2026

Neuss

Veranstaltungsort

Dorint Kongresshotel Düsseldorf
/Neuss

Montag, 30.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 01.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-14.05.2027

Präsenztraining

10.-14.05.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

Best Western Plus Welcome Hotel
Frankfurt

Montag, 10.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 11.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 02.12.2026	Mittwoch, 12.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr	09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 03.12.2026	Donnerstag, 13.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr	09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 04.12.2026	Freitag, 14.05.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr	09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30531

Teilnahmegebühr

€ 3.090,- zzgl. MwSt.

€ 3.677,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30531

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