

# Der Vertriebscoach (Präsenz)

## Vertriebsteams stärken und zu Spitzenleistung führen

Wenn du im Vertrieb erfolgreich coachen willst, brauchst du vor allem eines: professionelles Know-how. Verkäuferpersönlichkeiten und Vertriebsteams durch agiles Coaching zu Spitzenleistungen zu führen und auf diesem Niveau zu halten, ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Dieses Training hilft dir dabei, deine Coaching- und Methodenkenntnisse zu erweitern und damit die Motivation und die Leistungsfähigkeit sowohl einzelner Vertriebsmitarbeitenden als auch ganzer Vertriebsteams konsequent und dauerhaft zu steigern.

### Inhalte

#### Der Coach als treibende Kraft im Vertrieb

- Grundsätze und persönliche Voraussetzungen für den erfolgreichen Vertriebscoach.
- Menschenkenntnis und Kommunikation.
- Die Wahrnehmungspsychologie.
- Selbstcoachingmodell zum Steigern von Charisma und Authentizität.

#### Agiles Coaching in der VUCA-Welt

- Vertrauenskultur im Vertriebsteam schaffen.
- Vertriebscoaching mit exploratorischen und intrinsischen Fragen.
- Gruppendynamische Effekte verstehen und berücksichtigen.
- Vertriebssteuerungssysteme im Coaching einsetzen.
- Zielvereinbarungen für deine Verkäufer:innen nach dem OKR-System.

#### Fach-Coaching für Verkäufer:innen

- Inhalte und Strukturen kundenorientierter Verkaufsgespräche, zielführender Verkaufsstrategien und erfolgreicher Verkaufsverhandlungen.
- Leistungsanforderungen klären und Bewertungskriterien festlegen.
- Weiterentwicklungsgespräche führen und verbindlich abschließen.

#### Persönlichkeits-Coaching

- Voraussetzungen für Persönlichkeits-Coaching im Vertrieb.
- Auftragsklärung und Coachingvereinbarung.
- Persönliche Motivatoren und Antreiber verstehen, berücksichtigen und nutzen.
- Persönliche Coaching-Gespräche mit Verkäufer:innen führen und die Umsetzung der Ergebnisse unterstützen.

#### Team-Coaching

- Vertriebsteams verstehen und Teambuilding unterstützen.
- Einzel- versus Teamcoaching: Unterschiede und Gemeinsamkeiten.
- Anwendung der Coaching-Methoden auf Vertriebsteams.
- Einzelkämpfer:innen in das Vertriebsteam integrieren.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

- Du kennst die Grundlagen des Coachings.
- Lerne, wie du ein agiler Coach für deine Mitarbeitenden und dein Team im Vertrieb wirst.
- Du kannst Methoden und Techniken des Fach- und Persönlichkeitscoachings effektiv nutzen.

- Du wirst die relevanten Fähigkeiten und Fertigkeiten jedes einzelnen Mitarbeitenden deines Sales-Teams zielgerichtet weiterentwickeln können.
- Du erfährst, wie du die Leistung deines Vertriebsteams durch Coaching gezielt steigerst.
- Du weißt, wie du agilen Teamgeist aufbaust und förderst.
- Du bist in der Lage, Coaching-Gespräche effektiv zu führen, sowohl individuell als auch mit Gruppen.
- Du wirst befähigt, Teamcoachings zu konzipieren und durchzuführen.
- Du kennst hilfreiche Coachinginterventionen und ihre Anwendungsmöglichkeiten.

## Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv die wichtigen Fach-, Vermittlungs- und Methodenkompetenzen, Experten-Input, interaktive Erarbeitung der Inhalte im Team, zahlreiche Übungssequenzen mit individuellen Rückmeldungen. Praxiserprobte Leitfäden, zielführende Methodentools, Lehrgespräche, Fallbeispiele, Rollenspiele, Gruppenarbeiten und persönliche Beratung. Erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen steht im Vordergrund.

## Teilnehmer:innenkreis

Vorausgesetzt wird eine mind. dreijährige praktische Erfahrung im Vertrieb.

Das Training richtet sich vor allem an diejenigen, die als erfahrene Verkäufer:innen, Account Manager:innen, Sales Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Key Account Manager:innen, Regionalleiter:innen, Vertriebsleiter:innen, solide Grundkenntnisse im Vertrieb haben. Die vermittelten Inhalte erhöhen ihre methodischen Kompetenzen und liefern die wichtigsten Grundsätze des Coachings im vertrieblichen Umfeld.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

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

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

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

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

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



## Referent:in

### 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

### Seminar | Präsenz

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

#### 22.-23.06.2026

Köln/Niederkassel

#### Veranstaltungsort

Hotel Clostermanns Hof

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 22.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 23.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 14.-15.09.2026

Frankfurt a. M.

#### Veranstaltungsort

Novotel Frankfurt City

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 14.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 03.-04.03.2027

Berlin

#### Veranstaltungsort

Leonardo Royal Berlin Alexanderplatz

#### Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 03.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 04.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/30702](http://www.haufe-akademie.de/30702)

### Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

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

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

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/30702](http://www.haufe-akademie.de/30702)

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).

# Der Vertriebscoach (Live-Online)

## Vertriebsteams stärken und zu Spitzenleistung führen

Wenn du im Vertrieb erfolgreich coachen willst, brauchst du vor allem eines: professionelles Know-how. Verkäuferpersönlichkeiten und Vertriebsteams durch agiles Coaching zu Spitzenleistungen zu führen und auf diesem Niveau zu halten, ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Dieses Training hilft dir dabei, deine Coaching- und Methodenkenntnisse zu erweitern und damit die Motivation und die Leistungsfähigkeit sowohl einzelner Vertriebsmitarbeitenden als auch ganzer Vertriebsteams konsequent und dauerhaft zu steigern.

### Inhalte

#### Der Coach als treibende Kraft im Vertrieb

- Grundsätze und persönliche Voraussetzungen für den erfolgreichen Vertriebscoach.
- Menschenkenntnis und Kommunikation.
- Die Wahrnehmungspsychologie.
- Selbstcoachingmodell zum Steigern von Charisma und Authentizität.

#### Agiles Coaching in der VUCA-Welt

- Vertrauenskultur im Vertriebsteam schaffen.
- Vertriebscoaching mit exploratorischen und intrinsischen Fragen.
- Gruppendynamische Effekte verstehen und berücksichtigen.
- Vertriebssteuerungssysteme im Coaching einsetzen.
- Zielvereinbarungen für deine Verkäufer:innen nach dem OKR-System.

#### Fach-Coaching für Verkäufer:innen

- Inhalte und Strukturen kundenorientierter Verkaufsgespräche, zielführender Verkaufsstrategien und erfolgreicher Verkaufsverhandlungen.
- Leistungsanforderungen klären und Bewertungskriterien festlegen.
- Weiterentwicklungsgespräche führen und verbindlich abschließen.

#### Persönlichkeits-Coaching

- Voraussetzungen für Persönlichkeits-Coaching im Vertrieb.
- Auftragsklärung und Coachingvereinbarung.
- Persönliche Motivatoren und Antreiber verstehen, berücksichtigen und nutzen.
- Persönliche Coaching-Gespräche mit Verkäufer:innen führen und die Umsetzung der Ergebnisse unterstützen.

#### Team-Coaching

- Vertriebsteams verstehen und Teambuilding unterstützen.
- Einzel- versus Teamcoaching: Unterschiede und Gemeinsamkeiten.
- Anwendung der Coaching-Methoden auf Vertriebsteams.
- Einzelkämpfer:innen in das Vertriebsteam integrieren.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

- Du kennst die Grundlagen des Coachings.
- Lerne, wie du ein agiler Coach für deine Mitarbeitenden und dein Team im Vertrieb wirst.
- Du kannst Methoden und Techniken des Fach- und Persönlichkeitscoachings effektiv nutzen.

- Du wirst die relevanten Fähigkeiten und Fertigkeiten jedes einzelnen Mitarbeitenden deines Sales-Teams zielgerichtet weiterentwickeln können.
- Du erfährst, wie du die Leistung deines Vertriebsteams durch Coaching gezielt steigerst.
- Du weißt, wie du agilen Teamgeist aufbaust und förderst.
- Du bist in der Lage, Coaching-Gespräche effektiv zu führen, sowohl individuell als auch mit Gruppen.
- Du wirst befähigt, Teamcoachings zu konzipieren und durchzuführen.
- Du kennst hilfreiche Coachinginterventionen und ihre Anwendungsmöglichkeiten.

## Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv die wichtigen Fach-, Vermittlungs- und Methodenkompetenzen, Experten-Input, interaktive Erarbeitung der Inhalte im Team, zahlreiche Übungssequenzen mit individuellen Rückmeldungen. Praxiserprobte Leitfäden, zielführende Methodentools, Lehrgespräche, Fallbeispiele, Rollenspiele, Gruppenarbeiten und persönliche Beratung. Erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen steht im Vordergrund.

## Teilnehmer:innenkreis

Vorausgesetzt wird eine mind. dreijährige praktische Erfahrung im Vertrieb.

Das Training richtet sich vor allem an diejenigen, die als erfahrene Verkäufer:innen, Account Manager:innen, Sales Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Key Account Manager:innen, Regionalleiter:innen, Vertriebsleiter:innen solide Grundkenntnisse im Vertrieb haben. Die vermittelten Inhalte erhöhen ihre methodischen Kompetenzen und liefern die wichtigsten Grundsätze des Coachings im vertrieblichen Umfeld.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

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

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

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



## Referent:in



### 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

### Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32480](http://www.haufe-akademie.de/32480)

### Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/30702](http://www.haufe-akademie.de/30702)

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).