

Erfolgreicher B2B-Vertrieb mit der MEDDPICC Methode (Präsenz)

Komplexe Vertriebsprozesse effizient steuern

In einer komplexen Vertriebswelt ist es entscheidend, Kundenbedürfnisse zu verstehen und Entscheidungsprozesse gezielt zu beeinflussen. Im Training erlernst du die MEDDPICC-Methode. Dieses strukturierte Framework unterstützt dich dabei, Verkaufsprozesse präzise zu analysieren, Dringlichkeit zu erzeugen und erfolgreich abzuschließen, um bessere Ergebnisse zu erzielen und langfristige Kundenbeziehungen zu stärken. Das Modell eignet sich vor allem für komplexe B2B-Verkaufsprozesse mit langen Verkaufszyklen.

Inhalte

Einführung in das MEDDPICC-Framework

- Das MEDDPICC-Modell verstehen und seine Bedeutung für den Vertriebsprozess erkennen.
- Entstehung und Entwicklung des Modells, Vergleich mit anderen Vertriebsstrategien.

Metrics

- Messbare Erfolge definieren und gezielt zur Verkaufsargumentation einsetzen.
- Nutzung relevanter KPIs, um den Wert deines Angebots zu verdeutlichen.

Economic Buyer

- Entscheidungsträger identifizieren und gezielt ansprechen.
- Bedürfnisse und Motivationen der wirtschaftlichen Entscheidungsträger verstehen.

Decision Criteria und Decision Process

- Entscheidungsprozesse analysieren und beeinflussen.
- Kritische Entscheidungskriterien dokumentieren und darauf basierende Strategien entwickeln.

Paper Process

- Genehmigungs- und Dokumentationsprozesse der Kunden durchdringen.
- Engpässe im Verkaufsprozess frühzeitig erkennen und überwinden.

Identify Pain

- Kundenbedürfnisse und Herausforderungen erkennen und diese zur Wertsteigerung deines Angebots nutzen.

Champion

- Interne Fürsprecher gewinnen, um deine Verkaufschancen zu verbessern.
- Aufbau und Pflege wertvoller Champion-Beziehungen.

Competition

- Strategische Differenzierung von der Konkurrenz.
- Wettbewerbsanalyse zur Entwicklung und Kommunikation deiner Alleinstellungsmerkmale.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

In diesem Seminar erwirbst du Fähigkeiten, um ...

- komplexe Verkaufsprozesse effektiv mit dem MEDDPICC-Modell zu steuern und Abschlussquoten deutlich zu steigern.
- Entscheidungsprozesse bei Kunden zu verstehen und gezielt zu beeinflussen.
- den Wert deines Angebots durch präzise Argumentation und Metriken überzeugend darzustellen.

- Verkaufsziele effizient und zielgerichtet zu erreichen.
- nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen und langfristige Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Methoden

Das Training ist praxisorientiert und bietet vielfältige Methoden, um das MEDDPICC-Modell umfassend zu verinnerlichen. Durch Trainer-Input und praktische Übungen lernst du das Modell gezielt anzuwenden. Best-Practice-Beispiele sowie Fälle der Teilnehmenden veranschaulichen den Praxistransfer. Du arbeitest mit vorbereitenden Checklisten, Planungsvorlagen und erhältst wertvolles Feedback. Aktiver Erfahrungsaustausch fördert zudem den Wissenstransfer unter den Teilnehmenden.

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebsleiter:innen, Verkaufsleiter:innen, Head of Sales, (Junior) Business Development Manager:innen, Head of Business Development, (Junior) Key Account Manager:innen, Head of Key Account Management, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, (Junior) Vertriebscontroller:innen, (Junior) Vertriebsanalyst:innen, Portfolio und Partner Manager:innen, Neukundenakquisiteur:innen, Freiberufler:innen und Geschäftsführer:innen, die das nötige Wissen und die Fähigkeiten benötigen, komplexe Verkaufsprozesse mit dem MEDDPICC-Modell besser zu navigieren.

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.

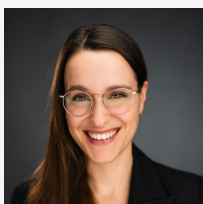
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

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



Trainer:in



Flora Pauer

Betriebswirtin (BSc und MSc) in International Business, Trainerin, Coach und ausgebildete Schauspielerin mit langjähriger Erfahrung im B2B und B2C Vertrieb. Themenschwerpunkte: Verkauf, Solution Selling, MEDDPICC, Key Account Management, Verhandlungstechniken, Einwandbehandlung Rhetorik und Kommunikation.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

22.-23.02.2027

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Montag, 22.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 23.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41003

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/41003

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.

Erfolgreicher B2B-Vertrieb mit der MEDDPICC Methode (Live-Online)

Komplexe Vertriebsprozesse effizient steuern

In einer komplexen Vertriebswelt ist es entscheidend, Kundenbedürfnisse zu verstehen und Entscheidungsprozesse gezielt zu beeinflussen. Im Training erlernst du die MEDDPICC-Methode. Dieses strukturierte Framework unterstützt dich dabei, Verkaufsprozesse präzise zu analysieren, Dringlichkeit zu erzeugen und erfolgreich abzuschließen, um bessere Ergebnisse zu erzielen und langfristige Kundenbeziehungen zu stärken. Das Modell eignet sich vor allem für komplexe B2B-Verkaufsprozesse mit langen Verkaufszyklen.

Inhalte

Einführung in das MEDDPICC-Framework

- Das MEDDPICC-Modell verstehen und seine Bedeutung für den Vertriebsprozess erkennen.
- Entstehung und Entwicklung des Modells, Vergleich mit anderen Vertriebsstrategien.

Metrics

- Messbare Erfolge definieren und gezielt zur Verkaufsargumentation einsetzen.
- Nutzung relevanter KPIs, um den Wert deines Angebots zu verdeutlichen.

Economic Buyer

- Entscheidungsträger:innen identifizieren und gezielt ansprechen.
- Bedürfnisse und Motivationen der wirtschaftlichen Entscheidungsträger verstehen.

Decision Criteria und Decision Process

- Entscheidungsprozesse analysieren und beeinflussen.
- Kritische Entscheidungskriterien dokumentieren und darauf basierende Strategien entwickeln.

Paper Process

- Genehmigungs- und Dokumentationsprozesse der Kundinnen und Kunden durchdringen.
- Engpässe im Verkaufsprozess frühzeitig erkennen und überwinden.

Identify Pain

- Kundenbedürfnisse und Herausforderungen erkennen und diese zur Wertsteigerung deines Angebots nutzen.

Champion

- Interne Fürsprecher:innen gewinnen, um deine Verkaufschancen zu verbessern.
- Aufbau und Pflege wertvoller Champion-Beziehungen.

Competition

- Strategische Differenzierung von der Konkurrenz.
- Wettbewerbsanalyse zur Entwicklung und Kommunikation deiner Alleinstellungsmerkmale.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

In diesem Seminar erwirbst du Fähigkeiten, um ...

- komplexe Verkaufsprozesse effektiv mit dem MEDDPICC-Modell zu steuern und Abschlussquoten deutlich zu steigern,
- Entscheidungsprozesse bei Kundinnen und Kunden zu verstehen und gezielt zu beeinflussen,
- den Wert deines Angebots durch präzise Argumentation und Metriken überzeugend darzustellen,

- Verkaufsziele effizient und zielgerichtet zu erreichen,
- nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen und langfristige Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Methoden

Das Training ist praxisorientiert und bietet vielfältige Methoden, um das MEDDPICC-Modell umfassend zu verinnerlichen. Durch Trainer-Input und praktische Übungen lernst du das Modell gezielt anzuwenden. Best-Practice-Beispiele sowie Fälle der Teilnehmenden veranschaulichen den Praxistransfer. Du arbeitest mit vorbereitenden Checklisten, Planungsvorlagen und erhältst wertvolles Feedback. Aktiver Erfahrungsaustausch fördert zudem den Wissenstransfer unter den Teilnehmenden.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebsleiter:innen, Verkaufsleiter:innen, Head of Sales, (Junior) Business Development Manager:innen, Head of Business Development, (Junior) Key Account Manager:innen, Head of Key Account Management, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, (Junior) Vertriebscontroller:innen, (Junior) Vertriebsanalyst:innen, Portfolio- und Partner-Manager:innen, Neukundenakquisiteur:innen, Freiberufler:innen und Geschäftsführer:innen, die das nötige Wissen und die Fähigkeiten benötigen, komplexe Verkaufsprozesse mit dem MEDDPICC-Modell besser zu navigieren.

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

Flora Pauer



Betriebswirtin (BSc und MSc) in International Business, Trainerin, Coach und ausgebildete Schauspielerin mit langjähriger Erfahrung im B2B und B2C Vertrieb. Themenschwerpunkte: Verkauf, Solution Selling, MEDDPIC, Key Account Management, Verhandlungstechniken, Einwandbehandlung Rhetorik und Kommunikation.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

14.-15.10.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 14.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 15.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41005

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41003

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