

Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Gekonnt kommunizieren und verhandeln (Präsenz)

Erreiche, was du willst!

Als Frau bewegst du dich im Vertrieb meist in einer Männerdomäne. Wie du deine Ziele leichter und erfolgreich erreichst – in Gesprächen mit Kolleg:innen oder Vorgesetzten oder in Verhandlungen mit Kund:innen oder Einkäufer:innen – lernst du in diesem Training. Du schärfst deine Kommunikationskompetenz und dein Verhandlungsgeschick und setzt deine Stärken gezielt gegenüber Gesprächs- und Verhandlungspartner:innen ein. So gewinnst du an Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen und erreichst, was du willst.

Inhalte

Geschlechterspezifische Kommunikation im Vertrieb

- Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Kommunikation, Rhetorik und Körpersprache.
- Die 5 wichtigsten Unterschiede zwischen Frau und Mann und wie du diese geschickt nutzen kannst.
- Männlicher Kampfrhetorik souverän begegnen.

So punktest du mit deinen Qualitäten

- So vermarktest du dich optimal.
- Wie du dir über deine Fähigkeiten und Erfolge bewusst wirst.
- Die sieben Säulen der Selbstdarstellung.

Souveränität, Persönlichkeit, Überzeugungskraft in typischen Vertriebssituationen einsetzen

- Souveränes Auftreten in Vertrieb und Verkauf.
- Gezielt Sympathie und eine vertrauensvolle Basis entwickeln.
- Mit Schlagfertigkeit und Humor punkten.
- Durchsetzungskraft und Überzeugungskraft stärken, selbst in schwierigen Situationen.

Umgang mit Machtspielen und Dominanzgehebe

- Wie du Arroganz und Machtspielen ideal begegnen kannst.
- Woran du Dominanzgehebe erkennen und mit Charme entwerfen kannst.
- Machtspielchen in typischen Verkaufssituationen auf Augenhöhe meistern.

Als Verkäuferin gekonnt verhandeln – Verhandlungskompetenz ausbauen

- Die Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch.
- Herausfinden, was dein Gegenüber tatsächlich möchte.
- Mit weiblicher Kommunikationsstärke gezielt punkten.

Schwierige Verhandlungen gekonnt meistern

- Die 5 Tipps für deine erfolgreiche Verhandlungsstrategie.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Dein Trainer ist Experte im Bereich der geschlechtsspezifischen Kommunikation und verfügt über langjährige Vertriebserfahrung in verschiedenen Positionen.

- Du setzt deine Stärken als Verkäuferin besser ein, baust falsche Bescheidenheit ab und vermarktest dich wirkungsvoll.
- Du erhältst gezielte Tipps für deine ganz persönlichen Vertriebssituationen.
- Du gehst künftig mit Alpha-Männchen, Machtspielchen und Kampfrhetorik professionell um.

- Du kommst im Vertrieb leichter an dein gewünschtes Ziel, gewinnst in Gesprächs- und Verhandlungssituationen an Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen.
- Du erfährst, wie du die passende Beziehungsebene aufbaust.
- Du entwickelst eine souveräne und überzeugende Ausstrahlung.

Methoden

Dieses Training ist besonders durch seine hohe Praxisorientierung geprägt, nicht zuletzt deshalb, weil du von deinem Trainer die Bedeutung von typischen Sichtweisen und Verhaltensmustern erfährst und wie du diese für deinen eigenen Vorteil nutzen kannst. Trainer-Input, praxisorientierte Übungen, Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum, Praxistipps, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Videoanalysen, Rollenspiele.

Teilnehmer:innenkreis

Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Vertriebsmanagerinnen, Verkäuferinnen, (Key)Account Managerinnen, Vertriebsleiterinnen, Regionalleiterinnen, weibliche Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die intensiv und praxisnah erlernen möchten, wie sie gekonnt kommunizieren und verhandeln.

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



Markus Miksch

Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Jörg Rohrbach

Zwischen Ergebnisdruck und Teamverantwortung entscheidet Kommunikation über nachhaltige Wirkung.

Ich unterstütze Fach- und Führungskräfte dabei, Gespräche strukturiert, verbindlich und wirkungsvoll zu führen – im Team, in Präsentationen und im Kundendialog. Dabei verbinde ich meine langjährige Vertriebserfahrung mit moderner Kommunikationspsychologie und werteorientierter Führung.

Teilnehmende gewinnen Klarheit in ihrer Rolle, stärken ihre

Gesprächssicherheit und entwickeln eine überzeugende, professionelle Präsenz.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

15.-16.06.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 16.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.12.2026

Köln

Veranstaltungsort

Premier Inn Köln Mediapark

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 01.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 02.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/4892

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 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/4892

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

Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Gekonnt kommunizieren und verhandeln (Live-Online)

Erreiche, was du willst!

Als Frau bewegst du dich im Vertrieb meist in einer Männerdomäne. Wie du deine Ziele leichter und erfolgreich erreichst – in Gesprächen mit Kolleg:innen oder Vorgesetzten oder in Verhandlungen mit Kund:innen oder Einkäufer:innen – lernst du in diesem Training. Du schärfst deine Kommunikationskompetenz und dein Verhandlungsgeschick und setzt deine Stärken gezielt gegenüber Gesprächs- und Verhandlungspartner:innen ein. So gewinnst du an Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen und erreichst, was du willst.

Inhalte

Geschlechterspezifische Kommunikation im Vertrieb

- Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Kommunikation, Rhetorik und Körpersprache.
- Die 5 wichtigsten Unterschiede zwischen Frau und Mann und wie du diese geschickt nutzen kannst.
- Männlicher Kampfrhetorik souverän begegnen.

So punktest du mit deinen Qualitäten

- So vermarktest du dich optimal.
- Wie du dir über deine Fähigkeiten und Erfolge bewusst wirst.
- Die sieben Säulen der Selbstdarstellung.

Souveränität, Persönlichkeit, Überzeugungskraft in typischen Vertriebssituationen einsetzen

- Souveränes Auftreten in Vertrieb und Verkauf.
- Gezielt Sympathie und eine vertrauensvolle Basis entwickeln.
- Mit Schlagfertigkeit und Humor punkten.
- Durchsetzungskraft und Überzeugungskraft stärken, selbst in schwierigen Situationen.

Umgang mit Machtspielen und Dominanzgehebe

- Wie du Arroganz und Machtspielen ideal begegnen kannst.
- Woran du Dominanzgehebe erkennen und mit Charme entwerfen kannst.
- Machtspielchen in typischen Verkaufssituationen auf Augenhöhe meistern.

Als Verkäuferin gekonnt verhandeln – Verhandlungskompetenz ausbauen

- Die Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch.
- Herausfinden, was dein Gegenüber tatsächlich möchte.
- Mit weiblicher Kommunikationsstärke gezielt punkten.

Schwierige Verhandlungen gekonnt meistern

- Die 5 Tipps für deine erfolgreiche Verhandlungsstrategie.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Dein Trainer ist Experte im Bereich der geschlechtsspezifischen Kommunikation und verfügt über langjährige Vertriebserfahrung in verschiedenen Positionen.

- Du setzt deine Stärken als Verkäuferin besser ein, baust falsche Bescheidenheit ab und vermarktest dich wirkungsvoll.
- Du erhältst gezielte Tipps für deine ganz persönlichen Vertriebssituationen.
- Du gehst künftig mit Alpha-Männchen, Machtspielchen und Kampfrhetorik professionell um.

- Du kommst im Vertrieb leichter an dein gewünschtes Ziel, gewinnst in Gesprächs- und Verhandlungssituationen an Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen.
- Du erfährst, wie du die passende Beziehungsebene aufbaust.
- Du entwickelst eine souveräne und überzeugende Ausstrahlung.

Methoden

Dieses Training ist besonders durch seine hohe Praxisorientierung geprägt, nicht zuletzt deshalb, weil du von deinem Trainer die Bedeutung von typischen Sichtweisen und Verhaltensmustern erfährst und wie du diese für deinen eigenen Vorteil nutzen kannst. Trainer-Input, praxisorientierte Übungen, Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum, Praxistipps, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Videoanalysen, Rollenspiele.

Teilnehmer:innenkreis

Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Vertriebsmanagerinnen, Verkäuferinnen, (Key)Account Managerinnen, Vertriebsleiterinnen, Regionalleiterinnen, weibliche Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die intensiv und praxisnah erlernen möchten, wie sie gekonnt kommunizieren und verhandeln.

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



Markus Miksch

Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Jörg Rohrbach

Zwischen Ergebnisdruck und Teamverantwortung entscheidet Kommunikation über nachhaltige Wirkung.

Ich unterstütze Fach- und Führungskräfte dabei, Gespräche strukturiert, verbindlich und wirkungsvoll zu führen – im Team, in Präsentationen und im Kundendialog. Dabei verbinde ich meine langjährige Vertriebserfahrung mit moderner Kommunikationspsychologie und werteorientierter Führung.

Teilnehmende gewinnen Klarheit in ihrer Rolle, stärken ihre

Gesprächssicherheit und entwickeln eine überzeugende, professionelle Präsenz.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

09.-10.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 09.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 08.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 09.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/31996

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/4892E-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.