

# Professionell verkaufen I (Präsenz)

## Mit KI-Boosts, Hybrid Selling & Social Selling on point

In diesem Grundlagentraining legst du die Basis für deinen professionellen Auftritt im Vertrieb – im persönlichen Gespräch, am Telefon und digital. Du lernst von der Pike auf, wie du neue Kund:innen erreichst, souverän Gespräche führst und jeden Kontakt clever nutzt, um echten Nutzen zu stiften (und Aufträge zu holen). Dabei zeigen wir dir praxisnah, wie KI-Tools, CRM und Social Selling deinen Alltag massiv erleichtern. Kurz gesagt: Du investierst in Dich, verkaufst smarter, moderner – und mit mehr Spaß.

### Inhalte

#### Neukunden akquirieren – digital denkt mit

- Zielkunden wirkungsvoll definieren: Wen willst du wirklich erreichen?
- Social Selling auf Businessplattformen: Profil, Posts, Kontaktstrategien
- Telefonate & Nachrichten vorab vorbereiten – auch mit KI-Assistenz
- On- & Offline souverän Termine vereinbaren
- Der erste persönliche oder virtuelle Termin: stark auftreten, Vertrauen aufbauen

#### Strukturiertes Vorgehen im Verkaufsgespräch

- Der erste Eindruck – auch auf dem Social Media Profil & vor der Webcam
- Start ins Gespräch: klar, locker, auf Augenhöhe
- Beziehung aufbauen: vom Small Talk zum Business Talk
- Kund:innen analysieren: Was ist ihr echtes Problem?
- Fragetechniken, die Türen öffnen (nicht schließen)
- Nutzenargumentation statt Produkt-Litanei
- Präsentieren, ohne PowerPoint-Schlachten
- Kaufsignale erkennen – und zielgerichtet zum Abschluss führen
- Nachbereitung in Minuten – mit KI-gestützter Follow-up-Power

#### Systematische Gebietsbearbeitung – Fokus schlägt Fleiß

- Kundengespräche effizient planen und vorbereiten
- CRM richtig nutzen – damit es dir hilft, nicht nervt
- A-B-C-Kundenpotenziale erkennen und nutzen
- Social Touchpoints planen: dranbleiben statt hinterherlaufen
- Hybrid Selling als Standard (nicht als Notfallplan)

#### Praxistransfer

- Sofort nutzbare Checklisten für jeden Schritt
- Tools, die dir Zeit schenken & Bauchschmerzen nehmen
- Live-Übungen & Feedback – auch zu deinem digitalen Auftritt

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

Nach diesem Training weißt du,

- wie moderner Verkauf heute funktioniert – persönlich wie digital
- wie du mit Social Media Leads gewinnst und Beziehungen aufbaust
- wie du souverän erstkontaktierst – telefonisch & via Social Selling
- wie du Bedarf sicher erkennst & Nutzen glasklar kommunizierst
- wie du mit Selbstsicherheit in den Abschluss gehst
- wie du Deine Wirkung professionell gestaltest
- mit welchen smarten KI Tools du deinen Vertriebsalltag beschleunigst

Du bekommst Freude an Akquise

Du bekommst Struktur

Du bekommst Sicherheit

**Und du startest damit in die Welt der professionellen Verkäufer:innen – am besten im Doppelpack mit „Professionell Verkaufen II“.**

## Methoden

Die Inhalte werden über eine Praxissimulation (durchgängiges Fallbeispiel) erarbeitet. Die Erkenntnisse vom Fallbeispiel werden durch den Einsatz von Checklisten in die Verkaufspraxis der Teilnehmenden übersetzt. Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, sich auf Video im Verkaufsgespräch zu erleben. Um den Lernerfolg zu erhöhen, findet ein Wechsel von Gruppenarbeit, Rollenspielen sowie Einzelarbeit, Trainerfeedback, Kurzvorträgen und Diskussion statt. Trainer-Input, Gruppenübungen, moderierte Erfahrungsberichte, praxiserprobte Übungen, Einzelarbeit, Praxisfälle, Diskussionen, Live-Coaching.

## Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Verkauf/Vertrieb und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen. Verkäufer:innen, Verkaufseinsteiger:innen, Außendienstmitarbeiter:innen, Juniorverkäufer:innen und (Junior-)Accountmanager:innen.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Geprüfte:r Account Manager:in – Junior

Zertifizierte:r Account Manager:in

## 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:innen



**Klaus Angerbauer**

Ich trainiere Verkäufer damit sie aufhören zu verkaufen und stattdessen Kaufentscheidungen bei ihren Kunden auslösen.

In den letzten 25 Jahren habe ich weltweit über 18.000 Verkäufer für mehr als 300 Unternehmen trainiert. Mein Fokus liegt auf Performance improvement und AI-powered Sales im B2B-Vertrieb.

Als ehemaliger Vertriebsingenieur und Autor von „Hört auf zu verkaufen“ übersetze ich neurowissenschaftliche Erkenntnisse in konkrete Gesprächsstrategien, die Kunden zu Kaufentscheidungen führen.

„Ein Verkaufstraining ohne messbares Ergebnis ist wie ein Verkaufsgespräch ohne Abschluss“



**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?



**Ilka Wesemann**

Derzeit keine Vita verfügbar

**Details zur Weiterbildung**

**Seminar | Präsenz**

3 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

**Termine**

**24.-26.06.2026**

Frankfurt a. M./Offenbach

**Veranstaltungsort**

Best Western Macrander Hotel  
Kaiserlei

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 24.06.2026  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Donnerstag, 25.06.2026  
09:00 Uhr - 16:30 Uhr  
Freitag, 26.06.2026  
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**21.-23.07.2026**

München

**Veranstaltungsort**

Holiday Inn Unterhaching

**Tage & Uhrzeit**

Dienstag, 21.07.2026  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Mittwoch, 22.07.2026  
09:00 Uhr - 16:30 Uhr  
Donnerstag, 23.07.2026  
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**09.-11.09.2026**

Berlin

**Veranstaltungsort**

RIU Plaza

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 09.09.2026  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Donnerstag, 10.09.2026  
09:00 Uhr - 16:30 Uhr  
Freitag, 11.09.2026  
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**26.-28.10.2026**

Düsseldorf

**Veranstaltungsort**

Novotel City West

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 26.10.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 27.10.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Mittwoch, 28.10.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**25.-27.11.2026**

Stuttgart

**Veranstaltungsort**

Holiday Inn

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 25.11.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 26.11.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Freitag, 27.11.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**15.-17.02.2027**

Hamburg/Ahrensburg

**Veranstaltungsort**

Hotel am Schloss Ahrensburg

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 15.02.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 16.02.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Mittwoch, 17.02.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**17.-19.03.2027**

Frankfurt a. M./Oberursel

**Veranstaltungsort**

elaya hotel frankfurt oberursel

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 17.03.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 18.03.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Freitag, 19.03.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**19.-21.04.2027**

Berlin

**Veranstaltungsort**

RIU Plaza

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 19.04.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 20.04.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Mittwoch, 21.04.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**12.-14.05.2027**

München

**Veranstaltungsort**

Holiday Inn Leuchtenbergring

München

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 12.05.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 13.05.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Freitag, 14.05.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**07.-09.06.2027**

Frankfurt a. M./Oberursel

**Veranstaltungsort**

elaya hotel frankfurt oberursel

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 07.06.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 08.06.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Mittwoch, 09.06.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**07.-09.07.2027**

Köln

**Veranstaltungsort**

Premier Inn Köln Mediapark

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 07.07.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 08.07.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Freitag, 09.07.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

**30.08.-01.09.2027**

Hamburg

**Veranstaltungsort**

Novotel Hamburg Alster

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 30.08.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 31.08.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Mittwoch, 01.09.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/7557](http://www.haufe-akademie.de/7557)

**Teilnahmegebühr**

€ 1.940,- zzgl. MwSt.

€ 2.308,60 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.

**Sonderkonditionen**

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/7557](http://www.haufe-akademie.de/7557)

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)

# Professionell verkaufen I (Live-Online)

## Mit KI-Boosts, Hybrid Selling & Social Selling on point

In diesem Grundlagentraining legst du die Basis für deinen professionellen Auftritt im Vertrieb – im persönlichen Gespräch, am Telefon und digital. Du lernst von der Pike auf, wie du neue Kund:innen erreichst, souverän Gespräche führst und jeden Kontakt clever nutzt, um echten Nutzen zu stiften (und Aufträge zu holen). Dabei zeigen wir dir praxisnah, wie KI-Tools, CRM und Social Selling deinen Alltag massiv erleichtern. Kurz gesagt: Du investierst in Dich, verkaufst smarter, moderner – und mit mehr Spaß.

### Inhalte

#### Neukunden akquirieren – digital denkt mit

- Zielkunden wirkungsvoll definieren: Wen willst du wirklich erreichen?
- Social Selling auf Businessplattformen: Profil, Posts, Kontaktstrategien
- Telefonate & Nachrichten vorab vorbereiten – auch mit KI-Assistenz
- On- & Offline souverän Termine vereinbaren
- Der erste persönliche oder virtuelle Termin: stark auftreten, Vertrauen aufbauen

#### Strukturiertes Vorgehen im Verkaufsgespräch

- Der erste Eindruck – auch auf dem Social Media Profil & vor der Webcam
- Start ins Gespräch: klar, locker, auf Augenhöhe
- Beziehung aufbauen: vom Small Talk zum Business Talk
- Kund:innen analysieren: Was ist ihr echtes Problem?
- Fragetechniken, die Türen öffnen (nicht schließen)
- Nutzenargumentation statt Produkt-Litanei
- Präsentieren, ohne PowerPoint-Schlachten
- Kaufsignale erkennen – und zielgerichtet zum Abschluss führen
- Nachbereitung in Minuten – mit KI-gestützter Follow-up-Power

#### Systematische Gebietsbearbeitung – Fokus schlägt Fleiß

- Kundengespräche effizient planen und vorbereiten
- CRM richtig nutzen – damit es dir hilft, nicht nervt
- A-B-C-Kundenpotenziale erkennen und nutzen
- Social Touchpoints planen: dranbleiben statt hinterherlaufen
- Hybrid Selling als Standard (nicht als Notfallplan)

#### Praxistransfer

- Sofort nutzbare Checklisten für jeden Schritt
- Tools, die dir Zeit schenken & Bauchschmerzen nehmen
- Live-Übungen & Feedback – auch zu deinem digitalen Auftritt

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

Nach diesem Training weißt du,

- wie moderner Verkauf heute funktioniert – persönlich wie digital
- wie du mit Social Media Leads gewinnst und Beziehungen aufbaust
- wie du souverän erstkontaktierst – telefonisch & via Social Selling
- wie du Bedarf sicher erkennst & Nutzen glasklar kommunizierst
- wie du mit Selbstsicherheit in den Abschluss gehst
- wie du Deine Wirkung professionell gestaltest
- mit welchen smarten KI Tools du deinen Vertriebsalltag beschleunigst

Du bekommst Freude an Akquise

Du bekommst Struktur

Du bekommst Sicherheit

**Und du startest damit in die Welt der professionellen Verkäufer:innen – am besten im Doppelpack mit „Professionell Verkaufen II“.**

## Methoden

Die Inhalte werden über eine Praxissimulation (durchgängiges Fallbeispiel) erarbeitet. Die Erkenntnisse vom Fallbeispiel werden durch den Einsatz von Checklisten in die Verkaufspraxis der Teilnehmenden übersetzt. Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, sich auf Video im Verkaufsgespräch zu erleben. Um den Lernerfolg zu erhöhen, findet ein Wechsel von Gruppenarbeit, Rollenspielen sowie Einzelarbeit, Trainerfeedback, Kurzvorträgen und Diskussion statt. Trainer-Input, Gruppenübungen, moderierte Erfahrungsberichte, praxiserprobte Übungen, Einzelarbeit, Praxisfälle, Diskussionen, Live-Coaching.

## Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Verkauf/Vertrieb und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen. Verkäufer:innen, Verkaufseinsteiger:innen, Außendienstmitarbeiter:innen, Juniorverkäufer:innen und (Junior-)Accountmanager:innen.

## 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:innen



### Klaus Angerbauer

Ich trainiere Verkäufer damit sie aufhören zu verkaufen und stattdessen Kaufentscheidungen bei ihren Kunden auslösen.

In den letzten 25 Jahren habe ich weltweit über 18.000 Verkäufer für



### 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

mehr als 300 Unternehmen trainiert.  
Mein Fokus liegt auf Performance improvement und AI-powered Sales im B2B-Vertrieb.

Als ehemaliger Vertriebsingenieur und Autor von „Hört auf zu verkaufen“ übersetze ich neurowissenschaftliche Erkenntnisse in konkrete Gesprächsstrategien, die Kunden zu Kaufentscheidungen führen.

„Ein Verkaufstraining ohne messbares Ergebnis ist wie ein Verkaufsgespräch ohne Abschluss“

**Ilka Wesemann**

Derzeit keine Vita verfügbar



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?

## Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

**26.-28.08.2026**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

#### Modulzeiten

Mittwoch, 26.08.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 27.08.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Freitag, 28.08.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32160](http://www.haufe-akademie.de/32160)

### Teilnahmegebühr

€ 1.940,- zzgl. MwSt.

€ 2.308,60 inkl. MwSt.

## Sonderkonditionen

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/7557](http://www.haufe-akademie.de/7557)

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)