

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Präsenz)

Gemeinsam mehr erreichen und besser verkaufen

Im Vertrieb managst du täglich viele Herausforderungen. Ob mit Kundinnen, Kunden oder internen Funktionen wie Innendienst, Marketing, Logistik, Qualitätsmanagement, F&E und Produktion: Du musst effektiv mit unterschiedlichsten Partner:innen zusammenarbeiten, Probleme bewältigen, Stakeholder managen sowie dich und deine Leistung optimal vermarkten. Kurzum: Du bist Schnittstellenmanager:in. Lerne, deine Zusammenarbeit reibungslos zu gestalten, sach- und zielorientiert zu argumentieren, deine Position erfolgreich zu vertreten und so noch besser zu verkaufen.

Inhalte

Abteilungsübergreifende Prozesse positiv begleiten

- Der erfolgreiche Umgang mit situativen Führungsrollen, z.B. als Projektleiter:in, als Expert:in, als Moderator:in, als Lösungsverkäufer:in etc.
- Prozesse mit Zielen, Regeln und Vereinbarungen zum Erfolg führen.
- Kooperative und konstruktive Zusammenarbeit mit allen Beteiligten und unterschiedlichen Interessenslagen.

Die persönliche Kompetenz – Schlüsselfaktor

- Die Wichtigkeit einer ausgeprägten Sozialkompetenz.
- Respekt und Akzeptanz gewinnen, ohne autoritär zu wirken.
- Vertrauen über Abteilungsgrenzen hinweg aufbauen und erhalten.
- Motivation für die Zusammenarbeit fördern.

Wertschätzende Kommunikation und Gesprächsführung

- Gesprächstechniken wirkungsvoll nutzen.
- Wahrnehmungs- und Zuhörkompetenz stärken.
- Frage- und Lenkungstechniken.
- Einwand- und Argumentationstechniken.
- Den persönlichen Standpunkt klar vertreten.

Umgang mit schwierigen Alltagssituationen

- Der konstruktive Umgang mit kritischen Kollegen.
- Interessenkonflikte und Machtstrukturen erkennen.
- Ärger, Reibungspunkte und Meinungsverschiedenheiten der Beteiligten aktiv aufgreifen und bearbeiten.
- Sachlich und korrekt bleiben – auch bei Widerständen.

Praxisbeispiele

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du erhältst in diesem Training nützliche Empfehlungen aus der Praxis, die dir dabei helfen, mit fachlicher Kompetenz und natürlicher Autorität interne und externe Partner:innen zu führen. Du

- gestaltest deine Zusammenarbeit effektiv, kommunizierst ergebnis- und sachorientiert.
- gewinnst mehr Zeit für das Wesentliche: Den Vertrieb.
- erwirbst mehr Sicherheit und Souveränität und begegnest deinen internen und externen Partner:innen auf Augenhöhe.
- vermarktest dich und deine Leistungen und gewinnst an Standing.

- bist in der Lage, effektiv mit unterschiedlichsten internen und externen Partner:innen zusammenzuarbeiten und so mehr zu verkaufen.

Du wirst intern und extern als kompetente:r Verhandlungspartner:in wahrgenommen.

Methoden

Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Rollensimulationen und der Darstellung und Diskussion der wesentlichen fachlichen Grundlagen. Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum sichern deinen nachhaltigen Lerneffekt. Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen im Außendienst, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Area Sales Manager:innen, (Key)Account Manager:innen, Fach- und angehende Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen aus vertriebsnahen Funktionen, die effektiv mit unterschiedlichsten internen und externen Partnern zusammenarbeiten und so mehr verkaufen möchten.

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



Wolfgang Precht

Ich habe lange Zeit in der Industrie in verschiedenen Führungspositionen gearbeitet und konnte reichlich Erfahrungen sammeln, speziell im Bereich hierarchischer und lateraler Führung sowie im Projektmanagement. Ich arbeite gerne mit Menschen und liebe es, wenn ich Personen bei Ihrer Entwicklung unterstützen kann. Die größte Belohnung für mich ist, wenn ich nach Jahren ehemalige Teilnehmende spreche und erfahre, welchen Nutzen sie aus unserer Zusammenarbeit ziehen konnten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

03.-04.02.2027

Hamburg/Finkenwerder

Veranstaltungsort

elaya hotel hamburg finkenwerder

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 03.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 04.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.09.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 08.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 09.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30533

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/30533

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.

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Live-Online)

Gemeinsam mehr erreichen und besser verkaufen

Im Vertrieb managst du täglich viele Herausforderungen. Ob mit Kundinnen, Kunden oder internen Funktionen wie Innendienst, Marketing, Logistik, Qualitätsmanagement, F&E und Produktion: Du musst effektiv mit unterschiedlichsten Partner:innen zusammenarbeiten, Probleme bewältigen, Stakeholder managen sowie dich und deine Leistung optimal vermarkten. Kurzum: Du bist Schnittstellenmanager:in. Lerne, deine Zusammenarbeit reibungslos zu gestalten, sach- und zielorientiert zu argumentieren, deine Position erfolgreich zu vertreten und so noch besser zu verkaufen.

Inhalte

Abteilungsübergreifende Prozesse positiv begleiten

- Der erfolgreiche Umgang mit situativen Führungsrollen, z.B. als Projektleiter:in, als Expert:in, als Moderator:in, als Lösungsverkäufer:in etc.
- Prozesse mit Zielen, Regeln und Vereinbarungen zum Erfolg führen.
- Kooperative und konstruktive Zusammenarbeit mit allen Beteiligten und unterschiedlichen Interessenslagen.

Die persönliche Kompetenz – Schlüsselfaktor

- Die Wichtigkeit einer ausgeprägten Sozialkompetenz.
- Respekt und Akzeptanz gewinnen, ohne autoritär zu wirken.
- Vertrauen über Abteilungsgrenzen hinweg aufbauen und erhalten.
- Motivation für die Zusammenarbeit fördern.

Wertschätzende Kommunikation und Gesprächsführung

- Gesprächstechniken wirkungsvoll nutzen.
- Wahrnehmungs- und Zuhörkompetenz stärken.
- Frage- und Lenkungstechniken.
- Einwand- und Argumentationstechniken.
- Den persönlichen Standpunkt klar vertreten.

Umgang mit schwierigen Alltagssituationen

- Der konstruktive Umgang mit kritischen Kollegen.
- Interessenkonflikte und Machtstrukturen erkennen.
- Ärger, Reibungspunkte und Meinungsverschiedenheiten der Beteiligten aktiv aufgreifen und bearbeiten.
- Sachlich und korrekt bleiben – auch bei Widerständen.

Praxisbeispiele

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du erhältst in diesem Training nützliche Empfehlungen aus der Praxis, die dir dabei helfen, mit fachlicher Kompetenz und natürlicher Autorität interne und externe Partner:innen zu führen. Du

- gestaltest deine Zusammenarbeit effektiv, kommunizierst ergebnis- und sachorientiert.
- gewinnst mehr Zeit für das Wesentliche: Den Vertrieb.
- erwirbst mehr Sicherheit und Souveränität und begegnest deinen internen und externen Partner:innen auf Augenhöhe.
- vermarktest dich und deine Leistungen und gewinnst an Standing.

- bist in der Lage, effektiv mit unterschiedlichsten internen und externen Partner:innen zusammenzuarbeiten und so mehr zu verkaufen.

Du wirst intern und extern als kompetente:r Verhandlungspartner:in wahrgenommen.

Methoden

Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Rollensimulationen und der Darstellung und Diskussion der wesentlichen fachlichen Grundlagen. Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum sichern deinen nachhaltigen Lerneffekt. Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen im Außendienst, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Area Sales Manager:innen, (Key)Account Manager:innen, Fach- und angehende Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen aus vertriebsnahen Funktionen, die effektiv mit unterschiedlichsten internen und externen Partnern zusammenarbeiten und so mehr verkaufen möchten.

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



Wolfgang Precht

Ich habe lange Zeit in der Industrie in verschiedenen Führungspositionen gearbeitet und konnte reichlich Erfahrungen sammeln, speziell im Bereich hierarchischer und lateraler Führung sowie im Projektmanagement. Ich arbeite gerne mit Menschen und liebe es, wenn ich Personen bei Ihrer Entwicklung unterstützen kann. Die größte Belohnung für mich ist, wenn ich nach Jahren ehemalige Teilnehmende spreche und erfahre, welchen Nutzen sie aus unserer Zusammenarbeit ziehen konnten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33369

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30533

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