

Exklusiv für Frauen im technischen Vertrieb: Verkaufsgespräche führen (Präsenz)

Navigiere mit Durchsetzungsstärke, Souveränität und Erfolg durch die Männerdomäne

Als Frau bewegst du dich im technischen Vertrieb häufig in einer Männerdomäne. Neben Fachkompetenz, Kundenorientierung und Vertriebsstärke sind sicheres Auftreten und Durchsetzungsstärke entscheidend für deinen Erfolg. Trainiere, wie du im Umfeld von Platzhirschen, Alphanuttern und Egoisten nutzenorientiert argumentierst, verhandelst und Einwänden begegnest. Lerne genderspezifische Fallstricke und Sprachunterschiede zu berücksichtigen, Netzwerke zu nutzen und erhalte Strategien, um im B2B-Vertrieb souverän deine Ziele zu erreichen.

Inhalte

Grundlagen – Frauen im technischen Vertrieb

- Besonderheiten und Fallstricke.
- Frauen im Vertrieb – Erfolgsfaktoren.

Selbstorganisation – professionelle Vorbereitung von Verkaufsgesprächen

- Mentale und strategische Gesprächsvorbereitung.
- Geschäftliche Ziele und persönliche Motive von Gesprächspartner:innen kennen, Partnernutzenanalyse und Argumentationsvorbereitung.
- Strategische Alternative: Plan B.

Verkaufsprozess – Gesprächseröffnung, Bedarfsermittlung, Angebotspräsentation

- Vorurteilen und Erwartungshaltungen begegnen.
- Bedarfsermittlung im technischen Vertrieb – Vorteile weiblicher Empathie und Flexibilität nutzen.
- Lösungspräsentation und Nutzenargumentation – genderspezifische Kommunikation, Beziehungs- und Berichtssprache.

Preisgespräche und Verhandlungen – Kampf oder Win-Win?

- Wettbewerb – unterschiedliche Wirkung auf Frauen und Männer.
- Selbstbewusstsein – Grundlage für eine gute Verhandlungsposition.
- Eigenmarketing – wichtig für Selbst- und Fremdwahrnehmung.

Networking – eine Minderheit vernetzt sich

- "Männerabende" und Ähnliches – Verhalten bei vertriebsrelevanten sozialen Meetings.
- Beziehungspflege – Kontakte aufbauen und nutzen.

Strategien im Vertriebsalltag – erfolgreich und souverän in der Männerdomäne

- Das Arroganz-Prinzip – die eigenen Interessen mit Bestimmtheit vertreten.
- Territorialdenken – persönliche Grenzen ziehen und schützen.
- Durchhaltevermögen – Vertriebserfolg ist ein Dauerlauf und kein Sprint.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kannst die Vorteile weiblicher Empathie und Flexibilität in der Bedarfsanalyse und Lösungsdarstellung für deine Kundschaft und deinen Verkaufserfolg nutzen.
- Du berücksichtigst im Umgang mit Kundinnen, Kunden und Kolleg:innen geschlechtsspezifische Unterschiede in Wahrnehmung, Kommunikation und Wettbewerbsverhalten.
- Du findest die richtige Balance zwischen Qualitätsanspruch und Effizienz im komplexen Vertriebsalltag.

- Du verstehst es, mit Nachdruck und Souveränität deine Grenzen zu ziehen und deine Interessen zu vertreten.
- Du beherrscht es, Netzwerke und Beziehungen im Vertriebsalltag aufzubauen und zu pflegen.
- Du verschaffst dir Akzeptanz in männlich dominierten Vertriebsmeetings und weißt dein Eigenmarketing richtig zu dosieren.

Das Training bereitet Frauen darauf vor, sich im männlich geprägten Vertrieb von technologienahen erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen souverän zu behaupten.

Methoden

Dieses Training ist besonders durch seine hohe Praxisorientierung geprägt. Nicht zuletzt deshalb, da du von deinem Trainer die Bedeutung von typischen Sichtweisen und Verhaltensmustern gespiegelt bekommst und erfährst, wie du diese für deinen eigenen Vorteil nutzt. Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus praxisorientierten Einzel- und Gruppenübungen, Reflexion und Feedback sowie Praxistipps, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Arbeitshilfen und Checklisten runden das methodische Instrumentarium ab.

Teilnehmer:innenkreis

Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Vertriebsmanagerinnen, Verkäuferinnen, (Key-)Account-Managerinnen, Vertriebsleiterinnen, Vertriebsingenieurinnen, Regionalleiterinnen, weibliche Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die das Kundenmanagement und Verkaufen im Umfeld erklärungsbedürftiger und technologienaher Produkte, Leistungen und Lösungen intensiv und praxisnah erlernen, verbessern und souverän anwenden 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>



Trainer:in



Prof. Dr. Udo Burchard

Für mich ist es entscheidend, Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb zu befähigen die Herausforderungen eines modernen Vertriebsmanagements zu erkennen und anzunehmen, realistische Handlungsspielräume zu identifizieren, eigenverantwortliche Entscheidungen zum nachhaltigen Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder zu treffen und diese mit Leidenschaft,

Teamgeist und Lösungsorientierung umzusetzen. Durch Training, Coaching und Beratung kann ich Mitarbeiter, Führungskräfte und Vertriebsorganisationen auf ihren individuellen Entwicklungswegen zum Vertriebs Erfolg bestmöglich begleiten.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

14.-15.09.2026

München/Eching

Veranstaltungsort

Olymp Munich

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

25.-26.01.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel Berlin Potsdamer Platz by

Leonardo

Tage & Uhrzeit

Montag, 25.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 26.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30698

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/30698

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 technischen Vertrieb: Verkaufsgespräche führen (Live-Online)

Navigiere mit Durchsetzungsstärke, Souveränität und Erfolg durch die Männerdomäne

Als Frau bewegst du dich im technischen Vertrieb häufig in einer Männerdomäne. Neben Fachkompetenz, Kundenorientierung und Vertriebsstärke sind sicheres Auftreten und Durchsetzungsstärke entscheidend für deinen Erfolg. Trainiere, wie du im Umfeld von Platzhirschen, Alphanuttern und Egoisten nutzenorientiert argumentierst, verhandelst und Einwänden begegnest. Lerne genderspezifische Fallstricke und Sprachunterschiede zu berücksichtigen, Netzwerke zu nutzen und erhalte Strategien, um im B2B-Vertrieb souverän deine Ziele zu erreichen.

Inhalte

Grundlagen – Frauen im technischen Vertrieb

- Besonderheiten und Fallstricke.
- Frauen im Vertrieb – Erfolgsfaktoren.

Selbstorganisation – professionelle Vorbereitung von Verkaufsgesprächen

- Mentale und strategische Gesprächsvorbereitung.
- Geschäftliche Ziele und persönliche Motive von Gesprächspartnern kennen, Partnernutzenanalyse und Argumentationsvorbereitung.
- Strategische Alternative: Plan B.

Verkaufsprozess – Gesprächseröffnung, Bedarfsermittlung, Angebotspräsentation

- Vorurteilen und Erwartungshaltungen begegnen.
- Bedarfsermittlung im technischen Vertrieb – Vorteile weiblicher Empathie und Flexibilität nutzen.
- Lösungspräsentation und Nutzenargumentation – genderspezifische Kommunikation, Beziehungs- und Berichtssprache.

Preisgespräche und Verhandlungen – Kampf oder Win-Win?

- Wettbewerb – unterschiedliche Wirkung auf Frauen und Männer.
- Selbstbewusstsein – Grundlage für eine gute Verhandlungsposition.
- Eigenmarketing – wichtig für Selbst- und Fremdwahrnehmung.

Networking – eine Minderheit vernetzt sich

- "Männerabende" und Ähnliches – Verhalten bei vertriebsrelevanten sozialen Meetings.
- Beziehungspflege – Kontakte aufbauen und nutzen.

Strategien im Vertriebsalltag – erfolgreich und souverän in der Männerdomäne

- Das Arroganz-Prinzip – die eigenen Interessen mit Bestimmtheit vertreten.
- Territorialdenken – persönliche Grenzen ziehen und schützen.
- Durchhaltevermögen – Vertriebserfolg ist ein Dauerlauf und kein Sprint.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kannst die Vorteile weiblicher Empathie und Flexibilität in Bedarfsanalyse und Lösungsdarstellung für deine Kundinnen und Kunden und deinen Verkaufserfolg nutzen.
- Du berücksichtigst im Umgang mit Kundinnen, Kunden und Kolleg:innen geschlechtsspezifische Unterschiede in Wahrnehmung, Kommunikation und Wettbewerbsverhalten.
- Du findest die richtige Balance zwischen Qualitätsanspruch und Effizienz im komplexen Vertriebsalltag.

- Du verstehst es, mit Nachdruck und Souveränität deine Grenzen zu ziehen und deine Interessen zu vertreten.
- Du beherrscht es, Netzwerke und Beziehungen im Vertriebsalltag aufzubauen und zu pflegen.
- Du verschaffst dir Akzeptanz in männlich dominierten Vertriebsmeetings und weißt dein Eigenmarketing richtig zu dosieren.

Das Training bereitet Frauen darauf vor, sich im männlich geprägten Vertrieb von technologienahen erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen souverän zu behaupten.

Methoden

Dieses Training ist besonders durch seine hohe Praxisorientierung geprägt. Nicht zuletzt deshalb, da du von deinem Trainer die Bedeutung von typischen Sichtweisen und Verhaltensmustern gespiegelt bekommst und erfährst, wie du diese für deinen eigenen Vorteil nutzt. Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus praxisorientierten Einzel- und Gruppenübungen, Reflexion und Feedback sowie Praxistipps, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Arbeitshilfen und Checklisten runden das methodische Instrumentarium ab.

Teilnehmer:innenkreis

Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Vertriebsmanagerinnen, Verkäuferinnen, (Key-)Account-Managerinnen, Vertriebsleiterinnen, Vertriebsingenieurinnen, Regionalleiterinnen, weibliche Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die das Kundenmanagement und Verkaufen im Umfeld erklärungsbedürftiger und technologienaher Produkte, Leistungen und Lösungen intensiv und praxisnah erlernen, verbessern und souverän anwenden 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>



Trainer:in



Prof. Dr. Udo Burchard

Für mich ist es entscheidend, Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb zu befähigen die Herausforderungen eines modernen Vertriebsmanagements zu erkennen und anzunehmen, realistische Handlungsspielräume zu identifizieren, eigenverantwortliche Entscheidungen zum nachhaltigen Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder zu treffen und diese mit Leidenschaft,

Teamgeist und Lösungsorientierung umzusetzen. Durch Training, Coaching und Beratung kann ich Mitarbeiter, Führungskräfte und Vertriebsorganisationen auf ihren individuellen Entwicklungswegen zum Vertriebs Erfolg bestmöglich begleiten.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33348

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30698

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