

Authentisch verkaufen: mit Persönlichkeit und Souveränität zum Erfolg (Präsenz)

In diesem Seminar stärkst du deine Verkaufsfähigkeiten durch verbesserte persönliche Präsenz und Kommunikationstechniken. Du lernst, wie du durch Authentizität und souveränes Auftreten langfristige, tragfähige Kundenbeziehungen aufbaust und pflegst. Ziel ist es, deine Fähigkeiten zu erweitern, um Kundenbedürfnisse zu verstehen und Verkaufsgespräche erfolgreich zu führen. Dieses Seminar hilft dir, deine Einzigartigkeit im Kundenkontakt zu steigern und deine Verkaufserfolge nachhaltig zu verbessern.

Inhalte

Der erste Eindruck

- Mail-Etikette und der Umgang mit Social-Media-Kontakten.
- Social Media Auftritt aufbauen mit Hilfe von KI
- Bedeutung von Körpersprache, des festen Händedrucks und einem gepflegten Erscheinungsbild.

Der persönliche Kontakt

- Eigene Stärken und Kundenerwartungen erkennen.
- Den eigenen USP erkennen und definieren.
- Bedarfs- und Potenzialanalysen elegant im Gespräch erledigen.
- Smalltalk mit geschickter Themenauswahl meistern, mit heiklen Themen umgehen.
- Der perfekte Elevator Pitch.
- Leading/Pacing.

Verbindliche Kommunikation

- Kanalgerechte Kommunikation und angemessenes Kommunikationstempo.
- Methoden für effektive Follow-ups und unaufdringliche Kundenpflege.
- Aufarbeitung der Produktmerkmale zur Weckung von Kaufinteressen.
- Individuelle Kundenbetreuungsstrategien.
- Massgeschneiderte Ansprache auch mit KI.

Effektive Kundenakquise und -pflege

- Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen zur Umsatzsteigerung.
- Akquirieren neuer Kunden für dein Unternehmen.
- Etikette bei Kundeneinladungen.
- Erkenne und nutze deine Authentizität als einzigartigen Verkaufsvorteil.

Unangenehme Gespräche mit den Kundinnen und Kunden

- Entwickle Strategien für ein effektives Beschwerde-Handling.
- Strategien für souveräne Kundenrückgewinnung.
- Arbeite mit deinen Stärken an tragfähigen Kundenbeziehungen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, wie du die eigenen Stärken und Kundenerwartungen erkennst.
- Du erkennst und nutzt deine Authentizität als einzigartigen Verkaufsvorteil und vertrittst so deine Marke sicher und überzeugend.
- Du lernst, wie du dich auf den Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen zur Umsatzsteigerung konzentrierst.

- Du erfährst, wie du Diskussionen und Entscheidungsprozesse effektiv steuerst.
- Du erhältst individuelles Feedback und trainierst an eigenen Themen, um für dich passende Lösungen zu entwickeln.

Methoden

Neben Experten-Input, Praxistipps, Checklisten und vielen Beispielen aus der Praxis bleibt eine Menge Raum für das Üben deiner eigenen praktischen Situationen in Einzel- und Gruppenübungen mit individuellem Feedback. Bearbeitung eigener Themen und Fragestellungen aus der Praxis der Teilnehmenden.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Vertrieb/Verkauf, Quereinsteiger:innen, Vertriebsingenieur:innen sowie Techniker:innen im Verkauf. Verkäufer:innen im Außendienst und Innendienstverkäufer:innen ohne bzw. mit geringer Praxiserfahrung und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen.

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



Nadine Menzl

Ich bin Nadine Menzl, Trainerin, Coach und Geschäftsführerin. Seit vielen Jahren begleite ich Menschen in Führung und Vertrieb dabei, echte Kommunikation zu leben, psychologische Sicherheit zu schaffen und Teamarbeit produktiver zu machen. Meine Trainings sind praxisnah, bodenständig und mit Augenzwinkern – damit Führungskräfte und Teams nicht nur verstehen, sondern direkt spürbar anders handeln.

Ich bin überzeugt, dass das Wissen über Systeme und psychologische Phänomene zu entspannter Zusammenarbeit führt.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

20.-21.07.2026

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Tage & Uhrzeit

Montag, 20.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 21.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.11.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport

Tage & Uhrzeit

Montag, 16.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 17.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

24.-25.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

NH Berlin Alexanderplatz

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/36281

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/36281

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.

Authentisch verkaufen: mit Persönlichkeit und Souveränität zum Erfolg (Live-Online)

In diesem Seminar stärkst du deine Verkaufsfähigkeiten durch verbesserte persönliche Präsenz und Kommunikationstechniken. Du lernst, wie du durch Authentizität und souveränes Auftreten langfristige, tragfähige Kundenbeziehungen aufbaust und pflegst. Ziel ist es, deine Fähigkeiten zu erweitern, um Kundenbedürfnisse zu verstehen und Verkaufsgespräche erfolgreich zu führen. Dieses Seminar hilft dir, deine Einzigartigkeit im Kundenkontakt zu steigern und deine Verkaufserfolge nachhaltig zu verbessern.

Inhalte

Der erste Eindruck

- Mail-Etikette und der Umgang mit Social-Media-Kontakten.
- Social Media Auftritt aufbauen mit Hilfe von KI
- Bedeutung von Körpersprache, des festen Händedrucks und einem gepflegten Erscheinungsbild.

Der persönliche Kontakt

- Eigene Stärken und Kundenerwartungen erkennen.
- Den eigenen USP erkennen und definieren.
- Bedarfs- und Potenzialanalysen elegant im Gespräch erledigen.
- Smalltalk mit geschickter Themenauswahl meistern, mit heiklen Themen umgehen.
- Der perfekte Elevator Pitch.
- Leading/Pacing.

Verbindliche Kommunikation

- Kanalgerechte Kommunikation und angemessenes Kommunikationstempo.
- Methoden für effektive Follow-ups und unaufdringliche Kundenpflege.
- Aufarbeitung der Produktmerkmale zur Weckung von Kaufinteressen.
- Individuelle Kundenbetreuungsstrategien.
- Massgeschneiderte Ansprache auch mit KI.

Effektive Kundenakquise und -pflege

- Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen zur Umsatzsteigerung.
- Akquirieren neuer Kunden für dein Unternehmen.
- Etikette bei Kundeneinladungen.
- Erkenne und nutze deine Authentizität als einzigartigen Verkaufsvorteil.

Unangenehme Gespräche mit den Kundinnen und Kunden

- Entwickle Strategien für ein effektives Beschwerde-Handling.
- Strategien für souveräne Kundenrückgewinnung.
- Arbeite mit deinen Stärken an tragfähigen Kundenbeziehungen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, wie du die eigenen Stärken und Kundenerwartungen erkennst.
- Du erkennst und nutzt deine Authentizität als einzigartigen Verkaufsvorteil und vertrittst so deine Marke sicher und überzeugend.
- Du lernst, wie du dich auf den Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen zur Umsatzsteigerung konzentrierst.

- Du erfährst, wie du Diskussionen und Entscheidungsprozesse effektiv steuerst.
- Du erhältst individuelles Feedback und trainierst an eigenen Themen, um für dich passende Lösungen zu entwickeln.

Methoden

Neben Experten-Input, Praxistipps, Checklisten und vielen Beispielen aus der Praxis bleibt eine Menge Raum für das Üben deiner eigenen praktischen Situationen in Einzel- und Gruppenübungen mit individuellem Feedback. Bearbeitung eigener Themen und Fragestellungen aus der Praxis der Teilnehmenden.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen in den Vertrieb/Verkauf, Quereinsteiger:innen, Vertriebsingenieur:innen sowie Techniker:innen im Verkauf. Verkäufer:innen im Außendienst und Innendienstverkäufer:innen ohne bzw. mit geringer Praxiserfahrung und Praktiker:innen, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen.

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



Nadine Menzl

Ich bin Nadine Menzl, Trainerin, Coach und Geschäftsführerin. Seit vielen Jahren begleite ich Menschen in Führung und Vertrieb dabei, echte Kommunikation zu leben, psychologische Sicherheit zu schaffen und Teamarbeit produktiver zu machen. Meine Trainings sind praxisnah, bodenständig und mit Augenzwinkern – damit Führungskräfte und Teams nicht nur verstehen, sondern direkt spürbar anders handeln. Ich bin überzeugt, dass das Wissen über Systeme und psychologische Phänomene zu entspannter Zusammenarbeit führt.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/36282

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/36281

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