

Agile Strategieumsetzung im Vertrieb mit OKR (Präsenz)

OKR – Dein Werkzeug für Erfolg in dynamischen Märkten

In einer Welt dynamischer und komplexer Märkte reichen starre Vertriebsstrategien nicht mehr aus. Kundenbedürfnisse und Wettbewerb ändern sich rasant und herkömmliche Ansätze stoßen schnell an ihre Grenzen. Mit OKR (Objectives & Key Results) steht dir ein agiles Framework zur Verfügung, das klare Strukturen und Vorgehensweisen bietet, um strategische Vertriebsziele agil und fokussiert umzusetzen. Lerne in diesem Training, wie du mit OKR deine Vertriebsstrategie zukunftssicher gestaltest und erfolgreich realisierst.

Inhalte

OKR – Objectives & Key Results – ist ein agiles Management-Framework, das klare, inspirierende Ziele (Objectives) mit messbaren Ergebnissen (Key Results) verbindet, um Fokus, Transparenz und Ausrichtung innerhalb anpassungsfähiger Vertriebsteams und Vertriebsorganisationen konsequent zu fördern.

Entwicklung der Vertriebsstrategie und agile Umsetzung mit OKR

- Systematische Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien.
- Einführung in die Grundlagen und den Sinn von OKR.
- Kritische Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Nutzung von OKR.
- OKR als Zielsystem verstehen und Rollen definieren.
- Die Schlüsselrolle des OKR Professionals.
- Umgang mit Ängsten, Bedenken und Chancen im Veränderungsprozess.
- Strategic Alignment mit OKR.

Umsetzung in die Praxis: OKR im Vertrieb erfolgreich etablieren

- Voraussetzungen für den erfolgreichen Einsatz von OKR schaffen (OKR Readiness).
- Einblicke in den Strategieprozess im Vertrieb – exklusives Know-how für einen Vorsprung.
- Implementierung von OKR im Vertrieb – inkl. Quick-Check für dein Unternehmen.
- Bearbeitung einer praxisnahen Case Study für maximalen Lernerfolg.
- Individuelle Beratung und wertvolle Praxistipps.

Umsetzung in die Praxis: OKR im Vertrieb wirksam umsetzen

- Erfolgsfaktoren für eine effiziente Einführung von OKR im Unternehmen.
- Teams erfolgreich aufstellen und gemeinsam auf Kurs bringen.
- Selbstorganisation fördern und Teams zu Höchstleistungen führen.
- Effektive Veränderung gestalten und Widerstände überwinden.
- Praktische Übungen und Best-Practice-Erfahrungsaustausch.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- **Brücke zwischen Strategie und Umsetzung:** Überwinde die häufige Lücke zwischen Plan und Praxis, um deine Vertriebsstrategie zielorientiert zu verwirklichen.
- **Fokus statt Überlastung:** OKR hilft dir, klare Prioritäten zu setzen und dich auf das Wesentliche zu konzentrieren.
- **Flexibilität statt Starrheit:** Reagiere agil auf dynamische Märkte und sich verändernde Kundenbedürfnisse.
- **Motivation steigern:** Schnelle Erfolge durch agile Zielsysteme stärken den Teamgeist und fördern die Zusammenarbeit.
- **Effektive Priorisierung:** Lerne, deine Ressourcen optimal einzusetzen und die Aufmerksamkeit auf entscheidende Themen zu lenken.

Dieses Training liefert praxisnahe Lösungen, um die Vertriebsstrategie effizient, anpassungsfähig und umsetzbar zu machen – perfekt abgestimmt auf die Herausforderungen moderner Vertriebsorganisationen.

Methoden

Praxisorientierte Übungen mit individuellem Feedback, Einsatz praxiserprobter Leitfäden und Vertriebstools, Bearbeitung von Fallbeispielen, sowohl einzeln als auch in Gruppen. Praktische Transferaufgaben, um das Gelernte direkt anzuwenden. Erfahrungsaustausch und Diskussion mit anderen Teilnehmer:innen. Persönliche Beratung und konkrete Handlungsempfehlungen.

Im Vordergrund steht ein erfahrungs- und handlungsorientierter Lernansatz, der dich befähigt, das Gelernte direkt in deinen Arbeitsalltag zu integrieren.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb, Vertriebs- und Verkaufsleiter:innen, (Key) Account Manager:innen, Business Development Manager:innen, und Sales Manager:innen, Verantwortliche im Verkaufsmanagement oder Unternehmensentwicklung, Erfahrene Verkäufer:innen mit oder ohne Führungsverantwortung, Geschäftsführer:innen, Abteilungsleiter:innen und Sales Coaches, die sich zu OKR Professionals weiterentwickeln möchten.

Nutze die Chance, dich als OKR Professional im Vertrieb zu positionieren und deine Organisation zukunftssicher aufzustellen!

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



Tobias Bobka

Ich bin Tobias Bobka, Managementtrainer und Sparringspartner für Entscheider im Mittelstand. Was mich ausmacht: klare Sprache, pragmatische Werkzeuge und ein hoher Anspruch an Transfer in die Praxis. Mich motiviert, wenn Menschen mutig werden, Prioritäten setzen und gemeinsam liefern. Diesen Beruf habe ich gewählt, weil ich Unternehmen oft an der Umsetzung scheitern sah und weil es mich antreibt, aus Vorhaben



Prof. David Tan

Mein Name ist David Tan (viele meiner Auftraggeber bezeichnen mich auch als 'Mr. OKR'). Ich bin langjähriger Strategieberater, Managementtrainer & Keynote Speaker. Seit 2019 habe ich über 75 Organisationen im DACH-Raum bei der agilen Strategieumsetzung mit OKR begleitet. Seit 2021 bin ich Professor an der Erasmus Hochschule Basel, leite den Fachbereich Strategie und habe bisher über 380 Certified OKR Professionals qualifiziert und

Verbindlichkeit und aus
Verbindlichkeit Erfolg zu machen.

zertifiziert. Als Sparringspartner für
Vorstände, Geschäftsführungen und
Führungskräfte verankere ich OKR als
strategisches Führungs- und
Steuerungssystem, damit Strategien
agil und wirksam umgesetzt werden.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

06.-07.07.2026

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

Leonardo Royal Hotel Conference
Center

Tage & Uhrzeit

Montag, 06.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 07.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

11.-12.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel Berlin, Berlin

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 11.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 12.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41954

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/41954

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

Agile Strategieumsetzung im Vertrieb mit OKR (Live-Online)

OKR – Dein Werkzeug für Erfolg in dynamischen Märkten

In einer Welt dynamischer und komplexer Märkte reichen starre Vertriebsstrategien nicht mehr aus. Kundenbedürfnisse und Wettbewerb ändern sich rasant und herkömmliche Ansätze stoßen schnell an ihre Grenzen. Mit OKR (Objectives & Key Results) steht dir ein agiles Framework zur Verfügung, das klare Strukturen und Vorgehensweisen bietet, um strategische Vertriebsziele agil und fokussiert umzusetzen. Lerne in diesem Training, wie du mit OKR deine Vertriebsstrategie zukunftssicher gestaltest und erfolgreich realisierst.

Inhalte

OKR – Objectives & Key Results – ist ein agiles Management-Framework, das klare, inspirierende Ziele (Objectives) mit messbaren Ergebnissen (Key Results) verbindet, um Fokus, Transparenz und Ausrichtung innerhalb anpassungsfähiger Vertriebsteams und Vertriebsorganisationen konsequent zu fördern.

Entwicklung der Vertriebsstrategie und agile Umsetzung mit OKR

- Systematische Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien.
- Einführung in die Grundlagen und den Sinn von OKR.
- Kritische Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Nutzung von OKR.
- OKR als Zielsystem verstehen und Rollen definieren.
- Die Schlüsselrolle des OKR Professionals.
- Umgang mit Ängsten, Bedenken und Chancen im Veränderungsprozess.
- Strategic Alignment mit OKR.

Umsetzung in die Praxis: OKR im Vertrieb erfolgreich etablieren

- Voraussetzungen für den erfolgreichen Einsatz von OKR schaffen (OKR Readiness).
- Einblicke in den Strategieprozess im Vertrieb – exklusives Know-how für einen Vorsprung.
- Implementierung von OKR im Vertrieb – inkl. Quick-Check für dein Unternehmen.
- Bearbeitung einer praxisnahen Case Study für maximalen Lernerfolg.
- Individuelle Beratung und wertvolle Praxistipps.

Umsetzung in die Praxis: OKR im Vertrieb wirksam umsetzen

- Erfolgsfaktoren für eine effiziente Einführung von OKR im Unternehmen.
- Teams erfolgreich aufstellen und gemeinsam auf Kurs bringen.
- Selbstorganisation fördern und Teams zu Höchstleistungen führen.
- Effektive Veränderung gestalten und Widerstände überwinden.
- Praktische Übungen und Best-Practice-Erfahrungsaustausch.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- **Brücke zwischen Strategie und Umsetzung:** Überwinde die häufige Lücke zwischen Plan und Praxis, um deine Vertriebsstrategie zielorientiert zu verwirklichen.
- **Fokus statt Überlastung:** OKR hilft dir, klare Prioritäten zu setzen und dich auf das Wesentliche zu konzentrieren.
- **Flexibilität statt Starrheit:** Reagiere agil auf dynamische Märkte und sich verändernde Kundenbedürfnisse.
- **Motivation steigern:** Schnelle Erfolge durch agile Zielsysteme stärken den Teamgeist und fördern die Zusammenarbeit.
- **Effektive Priorisierung:** Lerne, deine Ressourcen optimal einzusetzen und die Aufmerksamkeit auf entscheidende Themen zu lenken.

Dieses Training liefert praxisnahe Lösungen, um die Vertriebsstrategie effizient, anpassungsfähig und umsetzbar zu machen – perfekt abgestimmt auf die Herausforderungen moderner Vertriebsorganisationen.

Methoden

Praxisorientierte Übungen mit individuellem Feedback, Einsatz praxiserprobter Leitfäden und Vertriebstools, Bearbeitung von Fallbeispielen, sowohl einzeln als auch in Gruppen. Praktische Transferaufgaben, um das Gelernte direkt anzuwenden. Erfahrungsaustausch und Diskussion mit anderen Teilnehmer:innen. Persönliche Beratung und konkrete Handlungsempfehlungen.

Im Vordergrund steht ein erfahrungs- und handlungsorientierter Lernansatz, der dich befähigt, das Gelernte direkt in deinen Arbeitsalltag zu integrieren.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb, Vertriebs- und Verkaufsleiter:innen, (Key) Account Manager:innen, Business Development Manager:innen, und Sales Manager:innen, Verantwortliche im Verkaufsmanagement oder Unternehmensentwicklung, Erfahrene Verkäufer:innen mit oder ohne Führungsverantwortung, Geschäftsführer:innen, Abteilungsleiter:innen und Sales Coaches, die sich zu OKR Professionals weiterentwickeln möchten.

Nutze die Chance, dich als OKR Professional im Vertrieb zu positionieren und deine Organisation zukunftssicher aufzustellen!

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



Tobias Bobka

Ich bin Tobias Bobka, Managementtrainer und Sparringspartner für Entscheider im Mittelstand. Was mich ausmacht: klare Sprache, pragmatische Werkzeuge und ein hoher Anspruch an Transfer in die Praxis. Mich motiviert, wenn Menschen mutig werden, Prioritäten setzen und gemeinsam liefern. Diesen Beruf habe ich gewählt, weil ich Unternehmen oft an der Umsetzung scheitern sah und weil es mich antreibt, aus Vorhaben



Prof. David Tan

Mein Name ist David Tan (viele meiner Auftraggeber bezeichnen mich auch als 'Mr. OKR'). Ich bin langjähriger Strategieberater, Managementtrainer & Keynote Speaker. Seit 2019 habe ich über 75 Organisationen im DACH-Raum bei der agilen Strategieumsetzung mit OKR begleitet. Seit 2021 bin ich Professor an der Erasmus Hochschule Basel, leite den Fachbereich Strategie und habe bisher über 380 Certified OKR Professionals qualifiziert und

Verbindlichkeit und aus
Verbindlichkeit Erfolg zu machen.

zertifiziert. Als Sparringspartner für
Vorstände, Geschäftsführungen und
Führungskräfte verankere ich OKR als
strategisches Führungs- und
Steuerungssystem, damit Strategien
agil und wirksam umgesetzt werden.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

10.-11.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41956

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41954

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. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de