

# Vertriebstraining

*Erfolgreich und überzeugend in B2B-Sales*

**März – April 2025**

# 1

### Strategisches Vertriebsmanagement 13.03.2025



- Marktanalyse: Bestimmung Ist-Zustand
- Kundenmehrwert: Customer Journeys & Value Propositions
- Vertriebsportfolio: Direktvertrieb, Cross- & Up-Selling
- Zukunft des Vertriebs: Generative KI, CRM & Co.
- Langfristiger Vertriebserfolg: Wissenswertes & Treiber

# 2

### Neukundenidentifikation & -akquise 20.03.2025



- Kundenrecherche: potenzielle Neukunden finden
- LinkedIn & Co.: soziale Medien erfolgreich nutzen
- Professionelle Erstansprache: Kanäle & Strategien
- Kommunikation: Gesprächsvorbereitung & Gestaltung der ersten Kontaktaufnahme
- Vertriebsknigge: Dos & Don'ts bei Videokonferenzen, Mails & Telefon

# 3

### Kundenverständnis & Verhandlungsführung 03.04.2025



- Vertriebspsychologie: Bedürfnisse verstehen
- Überzeugende Gesprächsführung: effektive Fragetechniken, Wortwahl, Timing & Kontext
- Verhandlungen: Strategien kennen und situativ einsetzen
- Preisverhandlungen: Herausforderungen souverän meistern
- Einwandbehandlung und Umgang mit Vorwänden

# 4

### Angebotserstellung & -platzierung 10.04.2025



- Angebotsgestaltung: verständliche Produkt- oder Leistungsbeschreibung, Unique Selling Proposition und weitere Must-haves
- Preisgestaltung: Wertdarstellung
- Softwareunterstützung: KI-Tools für schnelle und passgenaue Angebote nutzen
- Storytelling: effektive & effiziente Angebotsplatzierung
- Angebotsverfolgung & -abschluss

# 5

### Kundenbeziehungs- entwicklung & -pflege 30.04.2025



- Kundenbindung & Kontaktpflege: nachhaltiger und persönlicher Beziehungsaufbau
- Vertrauen & Zuverlässigkeit als Wettbewerbsfaktor
- Feedback: Lob annehmen & Kritik nutzen
- Kundenservice & Nachbetreuung als Vertriebstool
- Vertriebs-Controlling: KPIs & Co. für die Kundenentwicklung

## Transfersicherung

### Vor den Modulen

Welche Fragen rund um das Thema Vertrieb sind für Sie relevant? Teilen Sie uns diese gerne mit und wir berücksichtigen sie bei der inhaltlichen Gestaltung der Module.

### Während der Module

Rollenspiele, Gruppenübungen und praktische Trainingseinheiten sowie ein wachsendes Wissensboard rund um Vertriebstools und -tricks – ein ausgereifter Methoden-Mix garantiert Praxisnähe und bereitet Sie auf den Einsatz der Seminarinhalte in Ihrem Berufsalltag vor.

### Nach den Modulen

Wie können Sie die Seminarinhalte nachhaltig in Ihre Aufgabenbereiche integrieren? Wir sichern den Transfer gemeinsam mit Ihnen und begleiten Sie bei der Umsetzung Ihrer Ziele.

## Termine & Zielgruppe

### Ihre Termine im Überblick

	Strategisches Vertriebsmanagement.....	13.03.2025
	Neukundenidentifikation & -akquise.....	20.03.2025
	Kundenverständnis & Verhandlungsführung.....	03.04.2025
	Angebotserstellung & -platzierung.....	10.04.2025
	Kundenbeziehungsentwicklung & -pflege.....	30.04.2025

### Zielgruppe

Vertriebsmitarbeitende aller Erfahrungsstufen – von Einsteiger:innen bis hin zu erfahrenen Fach- und Führungskräften

## Teilnahmegebühren

Für die Teilnahme wird eine Gebühr von 549 € netto pro Person erhoben. Bei Durchführung in Präsenz fällt zusätzlich eine Verpflegungspauschale in Höhe von 30 € netto pro Person / Tag an. Die SPS stellt nach dem ersten Veranstaltungstag die Rechnung über die gesamte Gebühr. Bis zwei Wochen vor dem ersten Veranstaltungstag kann die Anmeldung kostenfrei storniert werden. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Bei später eintreffenden Stornierungen kann die Gebühr nicht erstattet werden.

## Art der Durchführung

Das Seminar findet planmäßig als Präsenzveranstaltung in Regensburg statt. Wird das Training virtuell durchgeführt, ist die Nutzung eines von der SPS vorgegebenen Videokonferenz-Onlinetools (Zoom) erforderlich.

## Anmeldung

Informationen zu den Teilnahmebedingungen finden Sie auf dem Anmeldeformular.

### Strategische Partnerschaft Sensorik e.V.

Vera Zinsmeister | Projektleiterin

Tel.: +49 155 6028 4590

E-Mail: [v.zinsmeister@sensorik-bayern.de](mailto:v.zinsmeister@sensorik-bayern.de)

Web: <https://www.sensorik-bayern.de/seminare#vertriebstraining>



Bayerisches Staatsministerium für  
Familie, Arbeit und Soziales



Finanziert von  
der Europäischen Union

Strategische  
Partnerschaft **Sensorik**