

Vertriebstraining

Erfolgreich und überzeugend in B2B-Sales

Oktober - Dezember 2026

1

Strategisches Vertriebsmanagement



08.10.2026, 9:00-17:00 Uhr

- 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



15.10.2026, 9:00-17:00 Uhr

- 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



29.10.2026, 9:00-17:00 Uhr

- 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



26.11.2026, 9:00-17:00 Uhr

- 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



03.12.2026, 9:00-17:00 Uhr

- 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.

Zielgruppe

Ihre Termine im Überblick (jeweils 9:00- 17:00 Uhr)

	Strategisches Vertriebsmanagement.....	08.10.2026
	Neukundenidentifikation & -akquise.....	15.10.2026
	Kundenverständnis & Verhandlungsführung.....	29.10.2026
	Angebotserstellung & -platzierung.....	26.11.2026
	Kundenbeziehungsentwicklung & -pflege.....	03.12.2026

Zielgruppe

VertriebsmitarbeiterInnen aller Erfahrungsstufen – von EinsteigerInnen bis hin zu erfahrenen Fach- und Führungskräften

Information und Kontakt

Teilnahmegebühren

Für die Teilnahme wird eine Gebühr von 450 € netto pro Person erhoben. Für die Durchführung in Präsenz fällt zusätzlich eine Verpflegungspauschale in Höhe von 150€ netto an. Dies ergibt eine Gesamtgebühr von 600€ netto pro Person. 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.

Kontakt

Strategische Partnerschaft Sensorik e.V.

Vera Zinsmeister | Projektleiterin

Tel.: +49 155 6028 4590

E-Mail: 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**