

## Verkaufstraining

**Salestraining: B2B-Vertriebsgespräche von Erstkontakt und Bedarfsermittlung bis zu Verhandlung und Vertragsabschluss souverän**



Ort: **Köln**

Termin: **Di. 21.07.2026** von 10:00 bis 17:00 Uhr  
**Mi. 22.07.2026** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 1160,-** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt.  
pro Teilnehmer inkl. Catering

### Beschreibung

Dieses Zeitmanagement Seminar für Außendienst und Vertrieb unterstützt den einzelnen Vertriebsmitarbeiter dabei, Termine, Touren, Aufgaben und Prioritäten im Verkaufsgebiet klarer und wirksamer zu steuern. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie weniger Zeit in Verwaltungsaufwand, Umwege und unklare Planung fließt – und mehr Zeit für den Kunden entsteht, beim Kunden und im aktiven Markt. Trainiert werden Prioritätensetzung im Vertriebsgebiet, Termin- und Tourenplanung, die sinnvolle Balance zwischen Bestandskundenpflege und Neukundenakquise sowie eine Arbeitsorganisation, die den Außendienst spürbar entlastet. Das Seminar hilft dabei, Vertriebszeit bewusster einzusetzen und den eigenen Arbeitstag näher am Kunden auszurichten.

### Was Sie aus dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar führen die Teilnehmenden ihre B2B-Vertriebsgespräche klarer, rhetorisch stärker und persönlicher souveräner. Sie gewinnen mehr Sicherheit in Neukundenakquise, Bestandskundengeschäft und im gesamten Deal-Making-Prozess.

- Neukunden professioneller ansprechen und Bestandskunden gezielter weiterentwickeln
- im Gespräch rhetorisch sicherer und überzeugender auftreten
- Bedarfe klarer erfassen und Angebote wirksamer präsentieren
- Preis-, Konditionen- und Einwandgespräche souveräner führen
- Verkaufschancen professioneller zum Abschluss bringen

### Lernziele

- Motivation und Mindset als Verkäufer fördern
- Souveränität in Verkaufs- und Vertriebsterminen stärken
- Empathie für Kundenbedarfe verbessern
- Sich in Verkaufsgesprächen durchsetzen können und erfolgreich sein
- Mit Herz und Verstand die eigenen Verkaufsziele erreichen können

### Besonderheiten

Kleine Seminargruppe mit maximal 10 Personen  
Praxiswerkstatt  
Digitale Dokumentation der Veranstaltungsergebnisse

### Veranstaltungsort

Das Seminar wird in einem Hotel in zentraler Lage und in der Nähe zum Hauptbahnhof stattfinden.

### Catering inklusive

Die Lernmodule werden von kleinen Kaffeepausen und einem Mittagsimbiss unterbrochen.  
Die Teilnahmegebühr versteht sich inkl. Catering.

## Verkaufstraining

Salestraining: B2B-Vertriebsgespräche von Erstkontakt und Bedarfsermittlung bis zu Verhandlung und Vertragsabschluss souverän



Ort: **Köln**

Termin: **Di. 21.07.2026** von 10:00 bis 17:00 Uhr  
**Mi. 22.07.2026** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 1160,-** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt.  
pro Teilnehmer inkl. Catering

### Themen

- Die eigene Verkäuferpersönlichkeit – worauf es ankommt
- Der erfolgreiche Erstkontakt am Telefon: Termine vereinbaren
- Verbindliche Bedarfsermittlung im Erstkontakt
- Überzeugende Auftritte im Akquise-Termin
- Produkt und Firma motiviert präsentieren
- Kunden empathisch abholen und im Gespräch mitnehmen
- Vertriebsgespräche engagiert und emphatisch meistern
- Ein kurzer Blick in die Verkaufspsychologie und Kundentypologie
- Einwände und Feedback für den eigenen Erfolg nutzen
- Vertragsverhandlung im Dialog erfolgreich gestalten und sich durchsetzen
- Professionell Vertragsabschlüsse erreichen

### 36 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

Lernerfahrung	★★★★☆
Praxisbezug	★★★★☆
Fragen beantwortet	★★★★☆
Empfehlung	★★★★☆
Weiterempfehlung	★★★★☆
Gesamtbewertung	★★★★☆

### Arbeitsformat

Dieses Verkaufstraining ist als Praxiswerkstatt für echte B2B-Vertriebssituationen angelegt. Die Teilnehmenden arbeiten an konkreten Gesprächen aus ihrem Vertriebsalltag: telefonische Erstkontakte, Akquise-Termine, Bedarfsgespräche, Angebotspräsentationen, Einwände, Preisgespräche und Abschlussdialoge werden nicht nur besprochen, sondern konkret bearbeitet. Kurze fachliche Impulse, Erfahrungsaustausch, Praxisfälle, Leitfäden und individuelles Feedback sorgen dafür, dass die Inhalte unmittelbar auf die eigene Vertriebspraxis übertragbar werden.

### Voraussetzungen

Dieses Seminar ist für alle geeignet, die im Außendienst arbeiten oder mit Verkaufsaufgaben im Unternehmen beauftragt sind.

### Seminar-Unterlagen

Digitale Seminar Unterlagen, Fotoprotokoll der Flipcharts

### Zertifikat

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat von der Kompakttraining GmbH & Co. KG.

### Kompakttraining GmbH & Co. KG

- Seit 2003 in allen deutschen Metropolen
- Kompaktes Wissen in kurzer Zeit
- Interaktive Seminararbeit mit Flipchart Illustrationen
- Kein Powerpoint Vortrag
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch in der Seminargruppe

### Unsere Trainer / -innen

- Fest angestellt & intern ausgebildet.
- Qualitätsüberwacht.
- Hochschulabschluss, BWL, Psychologie, Pädagogik.

# Anmeldung

service@kompakttraining.de  
040/80 81 375-41



Bitte senden Sie uns diese per Post, per Fax oder eingescannt per Mail.

Ja, hiermit melde ich zu folgendem Seminar an



Thema: Verkaufstraining: Salestraining: B2B-Vertriebsgespräche von Erstkontakt und Bedarfsermittlung bis zu Verhandlung und Vertragsabschluss souverän führen

Ort: **Köln**

Termin: **Di. 21.07.2026** von 10:00 bis 17:00 Uhr; **Mi. 22.07.2026** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 1160,-** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt. (pro Teilnehmer inkl. Catering)

Folgende Teilnehmer melde ich verbindlich an:

Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Firma:	<input type="text"/>		
Straße:	<input type="text"/>	PLZ, Stadt:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

weitere Teilnehmer/innen:

Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		
Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		
Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

Folgender Koordinator erhält eine Kopie der Seminarunterlagen:

Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

Abweichender Rechnungsempfänger ist:

Unsere Bestellnr./  
Kostenstelle ist:

Firma:	<input type="text"/>		
Abteilung:	<input type="text"/>		
Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Straße:	<input type="text"/>	PLZ Stadt:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

Mit Absenden der Anmeldung nehme ich die AGB und Datenschutzerklärung zur Kenntnis und bin mit deren Geltung einverstanden.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und ca. 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. **AGB:** [www.kompakttraining.de/agb/](http://www.kompakttraining.de/agb/) **Datenschutzerklärung:** [www.kompakttraining.de/datenschutz/](http://www.kompakttraining.de/datenschutz/)

Datum, Stempel, Unterschrift:

Bitte senden Sie die eingescannte Anmeldung per E-Mail an [service@kompakttraining.de](mailto:service@kompakttraining.de), per Fax an: 040/80 81 375-41 oder per Post.

Kompakttraining GmbH & Co. KG

Banksstraße 6 · 20097 Hamburg  
Tel. +49(40) 80 81 375-0  
Fax +49(40) 80 81 375-41  
E-Mail [service@kompakttraining.de](mailto:service@kompakttraining.de)

Dipl.-Psych. Annette Feist  
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider  
Hamburg HRA 118788  
USt-IdNr. DE299551378

Bank Hamburger Sparkasse  
IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31  
BIC HASPDEHHXXX  
Finanzamt Hamburg Hansa

Komplementär K3-Verwaltungs GmbH  
Hamburg HRB 136021  
Dipl.-Psych. Annette Feist  
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

Seite 3/3

