# Konkretes Wissen in kompakter Form



## Verkaufstraining

## Motiviert und erfolgreich im B2B Vertrieb



Ort: Bremen

Termin: **Mi. 11.02.2026** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Do. 12.02.2026 von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: € 1160,- zzgl. MwSt., € 1380,40 inkl. MwSt.

pro Teilnehmer inkl. Catering

#### **Beschreibung**

Dieses interaktive Verkaufstraining geht auf die tagtäglichen Herausforderungen von Verkäufern\*innen ein, stärkt die Motivation und bietet darüber hinaus Grundlagen der Verkaufspsychologie für den zielgerichteten und erfolgreichen B2B Verkauf.

Das Verkaufstraining bietet den Verkäufer\*innen konkrete Herangehensweisen im direkten und telefonischen Verkauf und ermöglicht die engagierte und wirkungsvolle Vorgehensweise im B2B Vertrieb.

#### **Nutzwert**

Dieses Verkaufstraining fördert die Motivation und Souveränität der Verkäufer\*innen, um die Verkaufsziele zu erreichen. Nach diesem Training sind die Verkäufer\*innen klar, engagiert und empathisch in den Verkaufsgesprächen mit Neu- und Bestandskunden am Telefon und im Direktkontakt. Die Teilnehmer\* innen können Herausforderungen vom gelungenen Erstkontakt bis hin zum Vertragsabschluss erfolgreich meistern. Am Ende des Trainings haben die B2B Verkäufer klar, worauf es in jedem Verkaufsprozess ankommt und, wie man es konkret anpackt.

#### 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 Hautpbahnhof stattfinden.

### Catering inklusive

Die Lernmodule werden von kleinen Kaffeepausen und einem Mittagsimbiss unterbrochen.

Die Teilnahmegebühr versteht sich inkl. Catering.

# Konkretes Wissen in kompakter Form



# Verkaufstraining

## Motiviert und erfolgreich im B2B Vertrieb



Ort: **Bremen** 

Termin: **Mi. 11.02.2026** von 09:00 bis 16:00 Uhr

**Do. 12.02.2026** 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

# 42 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

Lernerfahrung
Praxisbezug
Fragen beantwortet
Empfehlung
Weiterempfehlung
Gesamtbewertung

#### Methoden

- Teilnehmerorientierte Bildungsdidaktik
- Themenzentrierter Erfahrungsaustausch
- Bearbeitung von konkreten Praxisfällen
- Muster und Leitfäden als Transferhilfen für den Alltag
- Individuelles Feedback durch die Trainer: in und Seminargruppe

## 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.

E-Mail service@kompakttraining.de

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



**X** Ja, hiermit melde ich zu folgendem Seminar an

A LINE	
JIII	

	Thema:	Verkaufstraining: Motiviert und erfolgreich im B2B Vertrieb
	Ort:	Bremen
	Termin:	Mi. 11.02.2026 von 09:00 bis 16:00 Uhr; Do. 12.02.2026 von 09:00 bis 16:00 Uhr
400	Preis:	€ 1160,- zzgl. MwSt., € 1380,40 inkl. MwSt. (pro Teilnehmer inkl. Catering)
Folgende <b>Teilnehm</b>	<b>ner</b> melde	ich verbindlich an:
Anrede, Vorname, Nar	me:	

Anrede, Vorname, Name:		
Firma:		
Straße:	PLZ, Stadt:	
Telefon:	Fax:	
E-Mail:		
weitere Teilnehmer/innen:		
Anrede, Vorname, Name:		
E-Mail:		
Anrede, Vorname, Name:		
E-Mail:		
Anrede, Vorname, Name:		
E-Mail:		
Folgender <b>Koordinator</b> erhält eine Kopie d	er Seminarunterlagen:	
Anrede, Vorname, Name:		
Telefon:	Fax:	
E-Mail:		
Abweichender <b>Rechnungsempfänger</b> ist:	Unsere Bestellnr./ Kostenstelle ist:	
Firma:		
Abteilung:		
Anrede, Vorname, Name:		
Straße:	PLZ Stadt:	
Telefon:	Fax:	
E-Mail:		

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/ Datenschutzerklärung: www.kompakttraining.de/datenschutz/

Datum, Stempel, Unterschrift:		
- a.a, - t.ap.a.,ta		

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

DIVA 2.8, 24-10-2025, 16:11:22 — ID 44182

E-Mail service@kompakttraining.de