

## Beschreibung

Viele Verkäuferinnen und Verkäufer arbeiten hart und trotzdem schwankt ihr Ergebnis von Monat zu Monat. Der Grund liegt selten am Produkt, meistens am fehlenden System: Gespräche laufen nach Gefühl statt nach Struktur, Akquise passiert, wenn gerade Zeit bleibt, und Einwände treffen unvorbereitet.

Der Zertifikatslehrgang Sales Manager (IHK) macht aus einzelnen Verkaufserfolgen einen wiederholbaren Prozess. Die Teilnehmenden trainieren Bedarfsanalyse, Gesprächsführung, Akquise und Einwandbehandlung durchgehend an ihren eigenen Kunden und Angeboten. Sie lernen, digitale Kanäle und KI-gestützte Werkzeuge sinnvoll in den Vertriebsalltag einzubinden, und verlassen den Lehrgang mit einer persönlichen Vertriebsplanung samt Kennzahlen.

### Zielsetzung / Lernziele

Die Teilnehmenden:

- führen Verkaufsgespräche nach einer klaren Struktur statt nach Gefühl
- ermitteln den Bedarf ihrer Kunden systematisch und erkennen Kaufsignale
- gewinnen Termine über Telefon, digitale Kanäle und Empfehlungen
- behandeln Einwände ruhig und entwickeln aus Reklamationen Folgegeschäft
- nutzen digitale Werkzeuge und KI als Unterstützung im Vertriebsalltag
- steuern ihren Verkäuferalltag mit eigenen Kennzahlen und fester Vertriebsplanung

## Zielgruppe

- Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst mit erster Vertriebs Erfahrung
- Quereinsteiger, die von einer Fach- in eine Vertriebsrolle wechseln
- Selbstständige und freie Handelsvertreter, die ihren Vertrieb ohne Team steuern
- Mitarbeitende, die intern auf größere Vertriebsverantwortung vorbereitet werden
- Vertriebsteams, die den Lehrgang als Unternehmensseminar buchen

## Inhalt

### Modul 1: Das Verkaufsgespräch mit System

- Grundlagen und Praxis der kundenorientierten Bedarfsanalyse
- Phasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs
- Nutzenargumentation statt Produktvortrag
- Kaufsignale erkennen und nutzen
- Verkaufsphasen üben mit Feedback

### Modul 2: Kunden gewinnen über digitale Kanäle

- Sichtbarkeit auf LinkedIn und in sozialen Netzwerken
- Social Selling: aus Kontakten werden Gespräche
- Leadgenerierung und Bearbeitung digitaler Anfragen

## Standort und Termin

MO.

15

MÄRZ 2027

**15. März bis 24. März 2027**

Villingen-Schwenningen  
Vollzeit - Präsenz

## Termindetails

56 Unterrichtseinheiten

| Datum      | Tag | von   | bis   |
|------------|-----|-------|-------|
| 15.03.2027 | Mo  | 09:00 | 17:00 |
| 16.03.2027 | Di  | 09:00 | 17:00 |
| 17.03.2027 | Mi  | 09:00 | 17:00 |
| 18.03.2027 | Do  | 09:00 | 17:00 |
| 22.03.2027 | Mo  | 09:00 | 17:00 |
| 23.03.2027 | Di  | 09:00 | 17:00 |
| 24.03.2027 | Mi  | 09:00 | 17:00 |

## Investition

€ 2.340,-  
inkl. Unterlagen und Zertifikat

## Ansprechpartner

**Marco Xanthopoulos**

☎ 07721 922 264

✉ marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

## Veranstaltungsort

**IHK Akademie**

Schwarzwald-Baar-Heuberg  
Albert-Schweitzer-Str. 7  
78052 Villingen-Schwenningen



- Remote-Beratung sicher vorbereiten und führen
- KI als Unterstützung bei Recherche, Vorbereitung und Nachfassen

## Modul 3: Telefonische Akquise und Terminvereinbarung

- Mit der Stimme überzeugen
- Vorbereitung und Gesprächsleitfaden
- Positive Formulierungen und Einwandbehandlung am Telefon
- Umgang mit Ablehnung und schwierigen Situationen
- Übungsgespräche mit Feedback

## Modul 4: Reklamation und Kundenimpuls als Chance

- Beschwerdegespräche deeskalieren
- Kundenbedürfnis und Nutzen auch im Konfliktfall
- Aus Kundenimpulsen Cross- und Upselling entwickeln
- Übung von Reklamationsgesprächen mit Feedback

## Modul 5: Der eigene Vertriebsalltag

- Organisation und Zeitmanagement im Vertrieb
- Persönliche Vertriebsplanung mit Kennzahlen
- Analyse der Vertriebswege
- Abgrenzung zum Wettbewerb
- Vertriebscontrolling für Verkäuferinnen und Verkäufer

## Modul 6: Prüfungsbaustein

- Vorbereitung der Vertriebspräsentation
- Verkaufsgespräch

## Methoden

- Fachlicher Input mit Praxisbeispielen
- Arbeit an eigenen Kunden, Angeboten und Zahlen
- Rollenspiele und Übungsgespräche mit Feedback
- Kollegialer Austausch in branchengemischter Gruppe
- Transferaufgaben für den eigenen Vertriebsalltag

## Abschluss

- IHK-Zertifikat

## Hinweis

Dieses Seminar kann auch als Unternehmensseminar für die Vertriebsabteilung gebucht werden.

## Dozenten

- Dozierendenteam

## Förderungen

- ESF Förderung

## Das könnte Sie interessieren

- Immobilienmakler (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Vertriebsleiter Kompakt (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Vertrieb und Marketing als starkes Team: Gemeinsam Wunschkunden gewinnen und Wachstum sichern - Vollzeit - Präsenz



Kofinanziert von der  
Europäischen Union

Kofinanziert vom Ministerium für  
Soziales, Gesundheit und Integration  
Baden-Württemberg



## Veranstaltung online ansehen



[https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/sales-manager-m-w-d-vollzeit-praesenz\\_120332](https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/sales-manager-m-w-d-vollzeit-praesenz_120332)

