

Beschreibung

Wir haben das Kaufen für den Kunden unattraktiv gemacht. Deshalb funktioniert der klassische Verkaufsprozess nicht mehr. Der Kunde will nichts mehr verkauft bekommen. Er hat schon alles. Er will zukünftig seine Kauferfahrung selbst entdecken. Es geht um eine Denkfabrik, welche neuen Entwicklungen im Vertrieb willkommen sind, damit der Kunde wieder auf uns aufmerksam wird.

- Die Zeit der Abschöpfungsmärkte ist vorbei – die Produkte und Dienstleistungen sind zu ähnlich geworden.
- Jetzt geht es darum, sein eigenes Alleinstellungsmerkmal zu schaffen.
- Lean-Management wird heute vom Kunden mit Abwanderung quittiert. So können Sie dem zukünftig entgegenwirken.
- KPI-gesteuerte Jahresziele entwürdigen die Motivation des Vertriebs.
- Der Mensch lässt sich nicht nachhaltig motivieren. Es ist viel einfacher.
- Kaltakquise ist obsolet – die KI übernimmt.
- Die Kostenfalle Nr. 1 im Vertrieb.
- Vertrieb neu denken.

Zielgruppe

Alle Unternehmensverantwortlichen in der Vertriebsführung und -entwicklung

Inhalt

- u.a. Der heutige Verkäufer ist ein Auslaufmodell
- Was ist Dein Alleinstellungsmerkmal?
- Wie man Menschen nachhaltig motiviert.
- Vertrieb – KI – CRM: die neue Handlungslogik

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/vertrieb-4-0-das-ende-der-vertriebsmaerchen-vollzeit-praesenz_119202

Kurs-Nr. VVVEV-262

Standort und Termin

MI.

07

OKT. 2026

07. Oktober 2026

Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termin details

8 Unterrichtseinheiten

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Investition

376,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartner

Marco Xanthopoulos

☎ 07721 922 264

✉ marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

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

Dozenten

- Wolfgang Bötsch

Förderungen

- ESF Förderung



Das könnte Sie interessieren

- Aktiv Verkaufen – Techniken für wirksame Verkäuferinnen & Verkäufer - Vollzeit - Präsenz
- Karrierechance Vertrieb – Vorbereitung auf Ihren Quereinstieg in den Vertrieb - Vollzeit - Präsenz
- Der Bestandskunde ist der bessere Kunde - Vollzeit - Präsenz



Kofinanziert von der
Europäischen Union

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

