

Beschreibung

Die meisten Vertriebsleitungen werden befördert, weil sie gut verkauft haben. Führen mussten sie vorher nie. Genau dort beginnt dieser Zertifikatslehrgang: bei der Frage, was sich ändert, wenn nicht mehr der eigene Abschluss zählt, sondern der des Teams.

Die Teilnehmenden lernen, ein Vertriebsteam aufzubauen und passend zu besetzen, es mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen zu steuern, Ziele verbindlich zu vereinbaren und auch schwierige Mitarbeitergespräche ruhig zu führen. Ein eigenes Kennzahlen-Cockpit entsteht während des Lehrgangs und ist danach sofort einsetzbar. Der Austausch in einer Gruppe aus unterschiedlichen Branchen liefert Perspektiven, die im eigenen Unternehmen fehlen.

Zielsetzung / Lernziele

Die Teilnehmenden:

- verstehen, was sich mit dem Wechsel von der Verkaufs- in die Führungsrolle verändert
- bauen ein Vertriebsteam auf und besetzen Positionen nach klarem Anforderungsprofil
- steuern ihren Vertrieb mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und einem eigenen Cockpit
- vereinbaren Ziele verbindlich und führen Mitarbeitergespräche strukturiert
- gestalten Vergütungsmodelle, die das gewünschte Verhalten fördern
- kennen die rechtlichen Grundlagen der Vertriebsarbeit und der Vertragsgestaltung
- führen Teams auch auf Distanz und nutzen digitale Werkzeuge sowie KI im Vertrieb

Zielgruppe

- Verkäuferinnen und Verkäufer vor dem Schritt in die Führung
- frisch ernannte Teamleitungen im Vertrieb ohne formale Führungsausbildung
- Key Account Manager mit fachlicher Führungsverantwortung
- Inhaberinnen und Inhaber kleiner Unternehmen, die erstmals ein Vertriebsteam aufbauen
- erfahrene Vertriebsleitungen, die ihre Führungspraxis strukturieren wollen

Inhalt

Modul 1: Team aufbauen und besetzen

- Recruiting im Vertrieb: Netzwerk und digitale Kanäle verbinden
- Anforderungsprofil und Auswahlkriterien
- Onboarding als erstes Highlight der Zusammenarbeit
- Persönlichkeitsmodelle im Überblick
- Ein leistungsfähiges Team zusammenstellen

Modul 2: Die eigene Rolle als Führungskraft

- Vom besten Verkäufer zur Führungskraft: was sich ändert
- Motivation erkennen und wirksam ansprechen

Standort und Termin

MO.

16

NOV. 2026

16. Nov. bis 19. Nov. 2026

Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termindetails

32 Unterrichtseinheiten

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

Dozenten

- Dozierendenteam

Förderungen

- ESF Förderung

- Verhandlungsführung
- Moderation und Präsentation
- Umgang mit schwierigen Mitarbeiter- und Kundensituationen

Modul 3: Führen mit Kennzahlen

- Steuerung anhand betriebswirtschaftlicher Auswertungen
- Die Bilanz als Orientierung für Ziele und Unternehmensvision
- Aufbau des eigenen Kennzahlen-Cockpits
- Vertriebsorganisation und Gebietsplanung

Modul 4: Personalführung im Vertrieb

- Führungsrolle und Schnittstellen im Unternehmen
- Zielvereinbarungen, die wirken
- Mitarbeitergespräche führen, auch kritische
- Entlohnungs- und Provisionsmodelle im Vertrieb

Modul 5: Recht und Vertragsgestaltung im Vertrieb

- Vertragsrecht und Vertragsgestaltung
- Vertragsbestandteile und AGB
- Handelsvertreter- und Arbeitsverhältnisse unterscheiden

Modul 6: Vertrieb der Zukunft

- Vertriebsstrategie: digitale und persönliche Kanäle verbinden
- KI als Vertriebsunterstützung
- Führung auf Distanz: Chancen und Grenzen
- Remote-Besprechungen vorbereiten und moderieren

Prüfung

- Multiple-Choice-Test
- Mitarbeitergespräch

Methoden

- Fachlicher Input mit Praxisbeispielen
- Arbeit am eigenen Team und an eigenen Kennzahlen
- Fallarbeit und Gesprächssimulationen mit Feedback
- Kollegiale Beratung in branchengemischter Gruppe
- Transferaufgaben für die eigene Führungspraxis

Abschluss

- IHK-Zertifikat

Das könnte Sie interessieren

- Vertriebsreferent (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Sales Manager (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/vertriebsleiter-kompakt-m-w-d-vollzeit-praesenz_120138

