



VERTRIEBSTEAMS

Gekonnt wirken im Vertrieb auf *5-Sterne-Niveau.*

Das Produkt kennt jeder Wettbewerber. Den Menschen davor nicht. Ein modulares Trainingsprogramm, das Ihr Vertriebsteam zu echten Markenbotschafter:innen entwickelt.

ONLINE-KICKOFF · INTENSIVTRAINING · TRANSFERBEGLEITUNG · 1:1 COACHING

Das Produkt kennt jeder Wettbewerber.

Den Menschen davor nicht.

Vertrieb bedeutet: Beziehung aufbauen, Vertrauen gewinnen, Wirkung erzielen. Kund:innen entscheiden nicht nur rational — sondern emotional. Ein Vertriebsteam, das Auftritt, Kommunikation und Haltung beherrscht, verkauft nicht nur — es begeistert, bindet und baut nachhaltige Kundenbeziehungen auf.

Die wichtigsten Eckdaten

- **Zielgruppe:** Vertriebsmitarbeiter:innen Innen- & Außendienst, Key Account Manager:innen, junge Führungskräfte im Vertrieb
- **Aufbau:** Fünf Module — von Erster Eindruck bis Dress for Success
- **Format:** Online-Kickoff → 2,5–3,5 Tage Intensivtraining → Transferbegleitung → optionales 1:1 Coaching
- **Gruppengröße:** 6 bis 10 Teilnehmende — für echten Praxistransfer

Im Vertrieb entscheidet nicht nur das Produkt. Es entscheidet der Mensch, der es präsentiert.

Inhaltsverzeichnis

01 Worum es geht & aktuelle Herausforderungen

02 Programmaufbau in vier Schritten

03 Die fünf Module im Detail

04 Ihr Nutzen & Mehrwert

05 Über die Programmleitung

Hard Selling ist vorbei. *Exzellenz ist gefragt.*

In vielen Verkaufsschulungen liegt der Fokus auf Technik — und viel zu wenig auf Haltung, Wirkung und Feingefühl. Gefragt sind heute Soft Skills, emotionale Intelligenz, situative Kommunikation und souveräne Präsenz.

Aktuelle Herausforderungen am Markt

Rund 94 Prozent aller B2B-Einkaufsgremien bewerten Anbieter, bevor der erste Verkäufer überhaupt das Wort ergreift. Wer zu diesem Zeitpunkt schon auf Platz eins der gedanklichen Shortlist steht, gewinnt das Geschäft mit einer Wahrscheinlichkeit von über 77 Prozent. Das persönliche Gespräch bestätigt den ersten Eindruck nur noch — es schafft ihn nicht mehr.

Gleichzeitig übernehmen KI-Systeme längst die Routine: Leadqualifizierung, Terminvereinbarung, erste Produktinformationen. Was bleibt, ist genau der Moment, in dem kein Algorithmus mehr helfen kann. Nur drei von zehn Vertriebler:innen erreichen aktuell überhaupt noch ihre Quote.

Die Vorauswahl trifft der Algorithmus. Den Abschluss macht immer noch der Mensch, dem man vertraut.

„Das Seminar 'Business Knigge im Vertrieb' hat meinem Team sehr gut gefallen. Wir werden auf jeden Fall mehr auf die vielen Kleinigkeiten achten, welche uns vorher oft gar nicht bewusst waren.“

Außendienst-Team Bayern — Sanofi

Modular. Flexibel.

Nachhaltig wirksam.

Ich arbeite bewusst mit einer exklusiven Gruppe von 6–10 Teilnehmer:innen, um intensives Lernen, individuelle Förderung und echten Praxistransfer zu gewährleisten.

1 Online-Kickoff — Analyse & Standortbestimmung

Ca. 2–3 Std., digital, vorab. Selbstbild-Fremdbild-Reflexion, Analyse der Außenwirkung, Zieldefinition mit der Führungsebene.

2 2,5 bis 3,5 Tage Intensiv-Präsenztraining

„Die Macht des ersten Eindrucks — Gekonnt wirken im Vertrieb.“ Praxisnah, mit Rollenspiel, individuellem Feedback — die fünf Module (siehe folgende Seiten).

3 Online-Transferbegleitung

4–6 Wochen nach dem Präsenztraining, digital. Gezielte Impulse, Reflexionsaufgaben und Einzel-Feedbacks für nachhaltige Verankerung.

4 Individuelles 1:1 Coaching

Optional, empfohlen. Für Vertriebsleiter:innen, Key Account Manager:innen, High Performer: Trigger, Selbstbewusstsein, Führungshaltung.

„Wer die Gesellschaft nicht entbehren kann, sollte sich ihren Gebräuchen unterwerfen, weil sie mächtiger sind als er.“ — Freiherr von Knigge

Vertrieb auf 5-Sterne-Niveau.

Stilsicher. Souverän. Markenbewusst.

- | | | |
|-------|---|---------|
| 01 | Erster Eindruck
Psychologie des ersten Eindrucks, Selbstbild–Fremdbild-Abgleich, Körpersprache, Haltung & Präsenz, Verantwortung für die Unternehmenswirkung. | Modul 1 |
| <hr/> | | |
| 02 | Auftrittskompetenz
Business-Knigge & Fine Dining im Vertrieb: Verhalten im Kunden-Meeting, Vertriebs-Knigge-ABC, Gastgeber-Gen, Tischmanieren beim gesetzten Dinner, gelungener Abschluss auf Fünf-Sterne-Niveau. | Modul 2 |
| <hr/> | | |
| 03 | Kommunikationskompetenz
Gewinnbringend, positiv und wertschätzend kommunizieren, souveräner Umgang mit Lob, Kritik und Fehlern, professionelle Einwandbehandlung. | Modul 3 |

„Ein sehr gutes Training mit vielen praktischen Beispielen, besonders beim Begrüßen werden wir auf die wertvollen Hinweise achten, um Fettnäpfchen zu vermeiden.“

Vertriebsteam Süd — Infor Deutschland GmbH

Soziale Kompetenz

bis zum stilsicheren Auftritt.

04 Soziale Kompetenz

Modul 4

Kundentypologie & Persönlichkeitstypen erkennen, Selbstbild–Fremdbild-Reflexion, Empathie, Diplomatie und soziale Intelligenz.

05 Dress for Success

Modul 5

Farb- und Stil-Tipps, Dresscode im Kundenkontakt, Garderoben-Management, individuelles 1:1 Stil-Coaching pro Teilnehmer:in.

04 · Ihr Nutzen & Mehrwert

01

Höhere Abschlussquoten

Durch überzeugende Kommunikation und stärkeren ersten Eindruck.

02

Nachhaltige Kundenbindung

Statt kurzfristiger Abschlüsse — echte Beziehungen.

03

Einheitliche Wirkung

Professionelle Außenwirkung über das ganze Team.

04

Markenbotschafter

Ihr Vertrieb wird zum strategischen Markenbotschafter.

Janine Katharina Pötsch — *Ich kenne Vertrieb aus eigener Erfahrung.*



Ich habe selbst viele Jahre im Verkauf im Beauty-Segment für namhafte Konzerne gearbeitet — und dabei erlebt, wie stark der Fokus auf Technik lag und wie wenig auf Haltung, Wirkung und Feingefühl. Als Wirkungsberaterin, Kommunikationstrainerin und zertifizierte Business-Knigge-Trainerin verbinde ich heute genau das.

„Frau Pötsch hat sich sehr flexibel auf die Teilnehmer:innen eingestellt. Der Part 'Knigge' wurde frisch und lebendig vermittelt — ohne, dass die TN das Gefühl eines 'Korsetts' bekamen.“

Annett Linke — S-Kreditpartner



Janine Katharina Pötsch

Gründerin von Gekonnt Wirken · Image-Akademie · München

E-Mail jkp@gekonnt-wirken.de

Mobil +49 173 16 21 464

Web gekonnt-wirken.de