

skillz®

a sales & business
academy







Ihr Partner für innovative und praxisorientierte Vertriebs- und Business-Trainings.

skillz vereint langjährige Erfahrung und Expertise, um umfassende Trainingslösungen für Vertriebs- und Business-Profis und solche, die es werden wollen, anzubieten. Der Fokus liegt dabei auf den individuellen Bedürfnissen und der praktischen Umsetzung, um Unternehmen bei der Erreichung ihrer Vertriebs- und Unternehmensziele zu unterstützen.

„Bildung ist die mächtigste Waffe, die du verwenden kannst, um die Welt zu verändern.“

Dieses Zitat von Nelson Mandela unterstreicht die Bedeutung von Aus- und Weiterbildung. In Zeiten von Digitalisierung, New Work & Co. müssen sich Mitarbeitende und Unternehmen ständig weiterentwickeln, um eine erfolgreiche Zukunft zu sichern.

Wir möchten Sie persönlich, Ihr Team oder Ihr Unternehmen dabei unterstützen - mit Bildungsangeboten, die Sie nachhaltig voranbringen, immer aktuell und praxisnah. Entdecken Sie jetzt unser Weiterbildungsprogramm, entdecke skillz, Ihren Partner für Karriere und Weiterbildung.

Unser Anspruch als Ihr Weiterbildungspartner.

skillz bündelt die Erfahrung und das Wissen erfolgreicher Trainings- und Qualifizierungsprogramme der letzten 30 Jahre. Für namhafte Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung sind wir seit Jahrzehnten ein verlässlicher Partner. Unser umfassendes Weiterbildungsangebot basiert auf vier starken Säulen: Erfahrung, Analyse, Methodenvielfalt und Engagement.

Wir stehen am Beginn einer spannenden Ära: Die fortschreitende Entwicklung von KI-Technologien gestaltet die Arbeitswelt neu, gleichzeitig nehmen Digitalisierung und Automatisierung weiter zu und der Fachkräftemangel erfordert innovative Lösungen. Mit diesen Entwicklungen steigen die beruflichen Anforderungen: Unsere Gesellschaft wird schneller, komplexer und vielfältiger.

Unsere Aufgabe ist es, diese Entwicklung aktiv mitzugestalten. Dafür sind jedoch neue Fähigkeiten und Kenntnisse erforderlich: Wie integriere ich zum Beispiel KI effektiv in meinen Arbeitsalltag? Oder wie finde ich die richtigen Fachkräfte, die optimal zu meinem Unternehmen passen? Fragen über Fragen. Doch wer nicht nach Lösungen sucht, kann auch nicht erfolgreich sein. Und ohne Lernen gibt es keinen Fortschritt. Deshalb haben wir es uns als Bildungsanbieter zur Aufgabe gemacht, Antworten auf Ihre aktuellen beruflichen Fragen mit Blick auf die Herausforderungen der Zukunft zu geben.

Dies tun wir durch ein Portfolio von Trainingsmodulen, unterstützt durch erfahrene Dozenten, Trainer und Coaches. Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Vertrieb & Verkauf, Management & Leadership, Kommunikation und Personalführung. Unser Ziel ist es, Ihnen heute die Kompetenzen zu vermitteln, die morgen entscheidend sein werden. Wir hoffen, dass die in dieser Broschüre vorgestellten Kurse auch Sie zum Lernen und Weiterentwickeln anregen.

Vertrauen Sie auf unser Know-how und lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft Ihres Unternehmens gestalten.

Offene Seminare für ihren Erfolg

– flexible Weiterbildung für individuelle bedürfnisse

Offene Seminare sind die ideale Lösung für Einzelpersonen oder kleine Gruppen, die ihre Verkaufs- und Geschäftsfähigkeiten verbessern möchten.

In unserem Katalog finden Sie eine Vielzahl von Kursen, Seminaren und Lehrgängen, die darauf abzielen, Ihre Fähigkeiten gezielt zu verbessern und neue Kompetenzen zu entwickeln.



Warum ein offenes Seminar?

Offene Seminare sind ideal, wenn Sie Ihre Fähigkeiten verbessern möchten, ohne eine große Gruppe aus Ihrem Unternehmen zu entsenden. Bei 4-5 Mitarbeitern kann eine Inhouse-Schulung bereits kostengünstiger sein, aber für Einzelpersonen oder kleine Teams bieten unsere offenen Seminare eine flexible und vielseitige Weiterbildungsmöglichkeit.

Vorteile unserer offenen Seminare:

Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung bringt unser Team fundiertes Wissen und praxiserprobte Methoden mit. Wir haben mehr als 2.5 Veranstaltungen und Projekte erfolgreich durchgeführt und können daher tiefgehende Einblicke und umfassende Lösungen bieten.

Netzwerken:

Nutzen Sie die Möglichkeit, sich mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen und Branchen auszutauschen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Flexibilität:

Unsere offenen Seminare finden regelmäßig statt und bieten Ihnen die Flexibilität, den passenden Termin und Ort zu wählen.

Praxisorientierung:

Erhalten Sie praxisnahe Inhalte und konkrete Lernimpulse, die Sie direkt in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.

Inhouse-Schulungen: Individuelle Weiterbildungen für Ihren Erfolg

Wir bieten Ihnen jede offene Schulung auch als passende Inhouse-Schulung an! Maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse und die Ihres Unternehmens. Nichts für Sie dabei? Gerne entwickeln wir auch eine komplett neue Schulung!

Ob zur Qualifizierung neuer Mitarbeiter oder zur Spezialisierung von Fachkräften - optimale Weiterbildung muss zu Ihren individuellen Anforderungen passen. Mit unseren Inhouse-Seminaren bieten wir maßgeschneiderte Konzepte für unternehmensspezifische Themen und Ziele. Als bedarfsorientierte Einzelmaßnahme oder Seminarreihe.

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir praxis- und teilnehmerorientierte Weiterbildungen entlang individueller Bildungsziele. Dazu analysieren wir den Qualifizierungsbedarf der Mitarbeiter und stimmen die Inhouse-Schulungen auf Ihre Bedürfnisse ab. Abschließend unterstützen Sie bei der Erfolgskontrolle der Seminare und der Transfersicherung des Gelernten.

Wir begleiten Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf ihrem erfolgreichen Karriereweg und verbessern die interne Kommunikation. Dies erreichen wir durch gemeinsames Lernen und Umsetzen in die Praxis. Die Kosten für jedes Inhouse-Seminar sind unabhängig von der Teilnehmerzahl. Ort und Termin bestimmen Sie selbst - ob direkt bei Ihnen vor Ort oder in unseren Räumlichkeiten!

Maßgeschneiderte Trainingskonzepte für Vertriebsteams und Business-Professionals

Individuelle Ansätze:

Wir bieten eine Vielzahl maßgeschneiderter Trainingskonzepte an, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Zielgruppen unserer Kunden zugeschnitten sind. Unser Angebot umfasst sowohl Basis- als auch Fortgeschrittenenschulungen für verschiedene Vertriebskanäle wie B2B, B2C und D2D.

Erfahrung und Expertise:

Unser Team verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Verkauf und Vertrieb und bringt fundiertes Wissen und praxiserprobte Methoden mit. Wir haben mehr als 2.5 Veranstaltungen und Projekte erfolgreich durchgeführt und können daher umfassende Einblicke und Lösungen bieten.

Modernste Methoden und Werkzeuge

Vielfältige Lernmethoden:

Unsere Trainings zeichnen sich durch einen Methodenmix aus, der Interaktion und Diskussion fördert. Wir setzen auf praxisnahe Inhalte und konkrete Lernimpulse, die in der realen Arbeitswelt nachhaltig umgesetzt werden können. Dies garantiert ermüdungsfreies und effektives Lernen, das direkt in den Arbeitsalltag integriert werden kann.

Persönliches Engagement und nachhaltige Ergebnisse

Pragmatischer Ansatz:

Wir legen Wert auf einfache, umsetzbare Lösungen, die direkt in die Praxis integriert werden können. Durch individuelle Veränderungskonzepte und eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden stellen wir sicher, dass Ihre Vertriebs- und Unternehmensstrategien optimal analysiert und optimiert werden.

Engagement und Glaubwürdigkeit:

Unser Team bringt persönliches Engagement in jedes Projekt ein. Unsere Glaubwürdigkeit und Kompetenz spiegelt sich in der Betreuung zahlreicher namhafter Unternehmen wider und führt zu nachhaltigen Verbesserungen in der Vertriebs- und Unternehmenspraxis.

Digitale Integration:

In Zeiten der digitalen Transformation bieten wir spezialisierte Trainings im Bereich Digital Sales und Social Selling an. Unsere Programme bereiten Vertriebsteams und Business-Professionals auf die Herausforderungen und Chancen der digitalen Welt vor und helfen ihnen, digitale Kompetenzen zu entwickeln.

Zusatzangebote zur Unterstützung des Transfer- und Lernprozesses

Neben unseren umfassenden Seminarleistungen bieten wir eine Reihe von optionalen Zusatzleistungen an, die den Transfer des Gelernten in die Praxis unterstützen und den Lernprozess der Teilnehmenden nachhaltig fördern.

Diese Leistungen können separat gebucht werden und stellen eine wertvolle Ergänzung zu unseren regulären Seminarinhalten dar.

1. Live-Gespräche mit Trainern

Aufwand: Geringer Aufwand. Dieses Angebot ist ähnlich einer „Sprechstunde“ gestaltet. Teilnehmende können in einzelnen, bedarfsorientierten Sitzungen spezifische Fragen klären oder vertiefte Einblicke in besondere Themen erhalten. Diese Gespräche sind flexibel und zeitlich begrenzt.

Zielgruppe: Teilnehmende, die nach dem Seminar punktuelle Unterstützung bei der Klärung von Fragen oder bei der Vertiefung von Inhalten benötigen. Es richtet sich vor allem an Personen, die keine langfristige Begleitung, sondern direkte Antworten auf aktuelle Herausforderungen wünschen.

Intensität: Niedrig bis moderat. Die Gespräche sind fokussiert und bieten gezielte Unterstützung, jedoch ohne langfristige Nachverfolgung oder tiefgehende Beratung. Sie dienen eher der schnellen Klärung und unmittelbaren Anwendung von Seminarinhalten.



2. Praxistransfer und Online-Coaching

Aufwand: Mittlerer Aufwand. Dieses Angebot begleitet die Teilnehmenden nach dem Seminar und hilft ihnen, das Gelernte erfolgreich in ihre berufliche Praxis zu integrieren. Das Coaching erfolgt online und bietet flexible Unterstützung, die individuell an den Fortschritt und die Bedürfnisse der Teilnehmenden angepasst wird. Optional stehen zusätzliche Lernressourcen wie Videos zur Verfügung.

Zielgruppe: Einzelpersonen, die nach dem Seminar eine kontinuierliche, aber nicht allzu intensive Unterstützung wünschen. Es richtet sich an Teilnehmende, die das Gelernte eigenständig umsetzen können, jedoch bei der praktischen Anwendung eine gewisse Begleitung benötigen. Ideal für Personen, die in ihrem beruflichen Alltag Unterstützung bei der Implementierung neuer Konzepte suchen.

Intensität: Mittel. Das Online-Coaching bietet regelmäßige, aber flexible Unterstützung und fördert den Praxistransfer in den beruflichen Alltag. Es ist weniger intensiv als das Lern-Sparring und zielt darauf ab, den Transfer des Wissens in die Praxis zu erleichtern, ohne dabei tiefgehende Beratung oder strategische Planung zu erfordern.

3. Lern-Sparring

Aufwand: Sehr hoher Aufwand. Lern-Sparring geht über individuelles Coaching hinaus und umfasst auch Anteile von strategischer Beratung. Es zielt auf die langfristige Implementierung neuer Fähigkeiten und Konzepte in die Organisation oder das Team ab. Dabei wird ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt, der sicherstellt, dass der Wissenstransfer nicht nur auf individueller Ebene, sondern auch auf organisatorischer Ebene erfolgreich umgesetzt wird.

Zielgruppe: Teams und Organisationen, die eine umfassende und langfristige Begleitung suchen. Dieses Angebot richtet sich vor allem an Unternehmen, die sicherstellen möchten, dass die im Seminar erworbenen Fähigkeiten auf breiter Basis in der Organisation verankert werden. Insbesondere geeignet für Führungskräfte und Schlüsselpersonen, deren Umsetzungserfolg strategisch wichtig ist.

Intensität: Sehr intensiv. Lern-Sparring beinhaltet eine kontinuierliche und tiefgehende Zusammenarbeit, die sowohl die individuelle als auch die organisatorische Ebene umfasst. Der Fokus liegt auf nachhaltigem Wissenstransfer und strategischer Implementierung in den Arbeitsalltag des gesamten Teams oder der Organisation. Es ist eine maßgeschneiderte und beratungsintensive Unterstützung.

Trainingsansatz

Um den Erfolg unserer offenen Seminare zu gewährleisten, setzen wir eine Vielzahl bewährter Methoden ein, die den Lernprozess dynamisch und interaktiv gestalten. Dabei achten wir darauf dass sowohl theoretische Grundlagen als auch praktische Anwendungen gefördert werden. Die wichtigsten Methoden in unseren Veranstaltungen sind:

Vortrag und Präsentation: Nach dem Motto „so viel wie nötig, so wenig wie möglich“ werden in unseren Seminaren kompakte Vorträge, unterstützt durch multimediale Präsentationen, integriert. Dies vermittelt den Teilnehmenden eine präzise Wissensbasis für weiterführende Diskussionen und Übungen.

Gruppenarbeit: Durch die Zusammenarbeit in kleinen Teams fördern wir den Austausch von Ideen und Perspektiven. Die Gruppenarbeit ermöglicht es den Teilnehmenden, gemeinsam Lösungsansätze zu erarbeiten und komplexe Fragestellungen aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten.

Fallstudienanalyse: Um den Praxistransfer zu erleichtern, setzen wir auf die Analyse von realen oder realitätsnahen Fallstudien. Dies hilft den Teilnehmenden, theoretische Konzepte direkt auf ihre beruflichen Herausforderungen anzuwenden und so den Transfer in die Praxis sicherzustellen.

Diskussionsrunden: Moderierte Diskussionen fördern den offenen Austausch und ermöglichen es den Teilnehmenden, voneinander zu lernen. Unterschiedliche Meinungen und Erfahrungen bereichern den Lernprozess und fördern kritisches Denken.

Simulationen: Anstelle von Rollenspielen bieten wir realitätsnahe Simulationen an. Diese simulierten Szenarien ermöglichen es den Teilnehmenden, in einem sicheren Umfeld auf konkrete Herausforderungen zu reagieren und ihre Problemlösungsfähigkeiten zu trainieren.

Workshops und praktische Übungen: Praktische Übungen und Workshops sind zentrale Bestandteile unserer Seminare. Hier können die Teilnehmenden das Gelernte direkt anwenden und vertiefen.

Feedback- und Reflexionsrunden: Regelmäßige Feedback- und Reflexionsphasen ermöglichen es den Teilnehmenden, das Erlernete zu reflektieren und gezielt weiterzuentwickeln. Diese Phasen sind ein wichtiger Bestandteil des kontinuierlichen Lernprozesses.

Vor- und Nachbereitung: Um den maximalen Lernerfolg sicherzustellen, bieten wir umfangreiche Vor- und Nachbereitungsmaterialien an. Diese helfen den Teilnehmenden, sich optimal auf die Seminare vorzubereiten und das Gelernte nachträglich zu festigen.

Trainer-Input: Unsere erfahrenen Trainerinnen und Trainer bieten gezielte Impulse und fundiertes Fachwissen, das den Lernprozess bereichert und als Basis für weiterführende Diskussionen und Übungen dient.

Best-Practice-Beispiele: Praxisnahe Beispiele aus der realen Welt verdeutlichen erfolgreiche Lösungen und zeigen auf, wie theoretisches Wissen in der Praxis angewendet werden kann.

Übungen: Praktische Aufgaben ermöglichen es den Teilnehmenden, das Gelernte direkt anzuwenden und zu vertiefen, indem sie reale Herausforderungen simulieren.

Gruppenübungen: Gemeinsame Übungen in kleinen Teams fördern den Austausch und das Erarbeiten von Lösungen aus verschiedenen Perspektiven.

Erfahrungsaustausch: Der offene Dialog unter den Teilnehmenden ermöglicht es, von den Erfahrungen anderer zu lernen und neue Ansätze für die eigene Praxis zu entwickeln.

Arbeitshilfen: Wir stellen praxisnahe Arbeitshilfen wie Leitfäden und Vorlagen zur Verfügung, die den Teilnehmenden helfen, das Erlernete effizient im Arbeitsalltag umzusetzen.

Checklisten: Strukturierte Checklisten unterstützen die Teilnehmenden bei der systematischen Umsetzung komplexer Prozesse und helfen, alle relevanten Aspekte zu berücksichtigen.

Web-Analyse: Die Nutzung von Web-Analyse-Tools ermöglicht es, die Effektivität digitaler Prozesse zu bewerten und fundierte Entscheidungen zu treffen. Dies bietet den Teilnehmenden praxisnahe Einblicke in die datengetriebene Optimierung von Prozessen.

Anwendungsfälle der Teilnehmenden: Die Bearbeitung konkreter Anwendungsfälle aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmenden steht im Mittelpunkt vieler Übungen. Dadurch wird das Gelernte unmittelbar in die Praxis übertragen und die Relevanz der Inhalte gesteigert.

Individuelle Lernthemen aus der Erwartungsabfrage: Bereits im Vorfeld des Seminars ermitteln wir die individuellen Lernziele der Teilnehmenden und integrieren diese in den Seminarablauf. Dies stellt sicher, dass die Inhalte auf die Bedürfnisse der Gruppe abgestimmt sind und spezifische Fragestellungen berücksichtigt werden.

skillz seminarkatalog.

1.0 Personal & Communication Skills

1.01	Arbeitsorganisation und Zeitmanagement.....
1.02	Excel-Skills verbessern.....
1.03	Argumentieren und Überzeugen. Die Grundlagen.....
1.04	Argumentieren und Überzeugen. Für Fortgeschrittene.....
1.05	Kommunikation für Ingenieure und Techniker: Grundlagenkurs.....
1.06	Kommunikation für Ingenieure und Techniker: Aufbaukurs.....
1.07	Interne Kunden- und Mitarbeiterorientierung.....
1.08	Persönlichkeit entwickeln mit dem PERSOLOG-Profil.....
1.09	Entscheidungsvorlagen und Konzepte optimieren.....
1.10	Grundlagen des Projektmanagements.....
1.11	Moderieren von Workshops und Meetings in komplexen Projekten.....
1.12	Konflikte managen und Konfliktgespräche führen.....
1.13	Resilienzmanagement. Umgang mit Arbeitsbelastung und Stress.....
1.14	Kaufmännisch argumentieren, finanzielle Kennzahlen nutzen.....
1.15	Betriebswirtschaftliche Methodenkompetenz.....
1.16	Beeinflussen, manipulieren & überzeugen: Die dunkle Seite des Verkaufs.....
1.17	Umgang mit unfairer Argumentation.....
1.18	Grundlagen der Verhandlungsführung.....
1.19	Schwierige Verhandlungen meistern.....
1.20	Begeisternd präsentieren und frei sprechen.....
1.21	Bilanzen analysieren und verstehen.....
1.22	BWL-Praxiswissen für den Vertrieb.....
1.23	Elevator Pitch: Bring es auf den Punkt.....
1.24	Schlagfertigkeit: Sich zu wehren wissen.....
1.25	Softskill Empathie.....
1.26	Umgang mit hoher Arbeitsbelastung.....
1.27	Resilienzmanagement.....
1.28	WhiteBoarding am und mit dem Flipchart präsentieren.....
1.29	In kritischen Situationen souverän kommunizieren.....
1.30	Ideen auf den Punkt gebracht: Darstellung komplexer Sachverhalte.....
1.31	Prävention Burn-Out.....
1.32	Online-Meetings planen & erfolgreich durchführen.....
1.33	Online-Verhandlungen professionell führen.....
1.34	Erfolgreiche Meeting-Gestaltung.....
1.35	Motivation verstehen, die Bedürfnisse der Generationen.....
1.36	Chat GPT, Co-Pilot und andere KI-Tools als Effizienztools.....

1.37	Rhetorik und freies Sprechen.....
1.38	Marketing für Techniker und Ingenieure.....
1.39	Grundlagen des Financial Managements für den Vertrieb.....
1.40	Kaufmännische Grundrechnungen.....
1.41	Kommunikation in Projekten.....
1.42	Grundlagen der Kommunikation.....
1.43	Beziehungsmanagement: Menschen für sich gewinnen.....
1.44	Effizientes Aufbereiten von Informationen.....

2.0 Leadership

2.01	Adaptive Führung - Arbeitertypen & kritische Führungssituationen.....
2.02	Aufbautraining Führung.....
2.03	Delegieren leicht gemacht.....
2.04	Feedback geben und empfangen.....
2.05	Führung ohne Führungsverantwortung.....
2.06	Führungskraft als Berater - Methoden zur Optimierung der Vertriebsleistung.....
2.07	Führungskraft als Coach – Account Manager fördern und entwickeln.....
2.08	Grundlagen der Führung.....
2.09	Konflikt und Trennung.....
2.10	Leadership: Re-think & Re-design.....
2.11	Leistungsteams formen.....
2.12	Low und High Performer managen.....
2.13	Mitarbeiter-Jahresgespräch erfolgreich führen.....
2.14	Mitarbeitergespräche planen und umsetzen.....
2.15	Motivation verstehen, die Bedürfnisse der Generationen.....
2.16	Neue Führungskraft – erfolgreich durch die ersten 100 Tage.....
2.17	Next Level: Die Unternehmenskultur transformieren.....
2.18	Perfomedialog einführen, umsetzen & optimieren.....
2.19	Psychologische Grundlagen der Mitarbeiterführung.....
2.20	Remote Leadership.....
2.21	Self-Management: Prioritäten managen, Führungszeit optimieren.....
2.22	Train the Trainer im Verkauf.....
2.23	Vertriebsteams erfolgreich führen.....
2.24	Vertriebsteams virtuell führen.....
2.25	Wissenstransfer bei Fach- & Führungskräften.....
2.26	Zielvereinbarungen.....
2.27	Team-Selling: Account-Teams zur Höchstleistung bringen.....

2.28	Performance Management im Vertrieb.....
2.29	Neue Führungskraft: Erfolgreich durch die ersten 100 Tage.....
2.30	Mitarbeiterpersönlichkeiten & Ihre Verhaltensmuster.....
2.31	Leistungsteams formen.....
2.32	Konflikte managen und Konfliktgespräche führen.....
2.33	Mit KPIs & Zielen den Vertrieb steuern & operativ führen.....
2.34	Personalauswahl: Anforderungen, Profile, Vorstellungsgespräche.....
2.35	Erfolgreich Führen mit der Balanced Scorecard.....
2.36	Gestaltung managementorientierter Entscheidungsvorlagen.....
2.37	Konstruktive Gesprächsführung: Führungsdialoge gestalten.....
2.38	Einsatz und Nutzung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen.....
2.39	Effiziente Außendienststeuerung: Ziele, Resultate, Qualifikationen.....

3.0 Key Account Management

3.01	Vertriebstraining für Junior Key Account Manager. Grundlegende Einführung und Training für neue Key Account Manager.....
3.02	Key Account Management. Allgemeine Grundlagen und Prinzipien des Key Account Managements.....
3.03	Toolbox für den Key Account Manager.....
3.04	Key Accounts professionell akquirieren, aufbauen und managen.....
3.05	Key Accounts knacken. Techniken und Strategien, um schwierige Key Accounts zu gewinnen.....
3.06	Jahresgespräche mit Key Accounts.....
3.07	Strategisches Verkaufen in komplexen Projekten.....
3.08	Value Creation – mit Wertschöpfung verkaufen.....
3.09	Solution Selling: Lösungen statt Produkten.....
3.10	Moderieren von Workshops und Meetings in komplexen Projekten.....
3.11	Gestaltung kundenorientierter Vertriebspräsentationen.....
3.12	C-Level-Kommunikation für Key Account Manager.....
3.13	TOP-Entscheider überzeugen.....
3.14	Instrumente der Key Account-Analyse: Kundenentwicklungsplan und Customer Strategy Map.....
3.15	Entscheidungsvorlagen und Konzepte optimieren.....

4.0 Account Management

4.01	Account Management.....
4.02	Aktive Betreuung von Bestandskunden.....
4.03	Auf der Messe akquirieren.....
4.04	Bedarfs- und Bedürfnisanalyse – mit Technik und Konzept mehr erfahren.....
4.05	Best of Sales-Refresher – Effiziente Verkaufsgespräche.....
4.06	Die Gewinnung von Neukunden managen.....
4.07	Effiziente Besuchsvorbereitung und Besuchsnachbereitung.....
4.08	Erfolgreich Kunden zurückgewinnen.....
4.09	Erfolgreiches Führen von Kunden.....
4.10	FAQs – richtiger Umgang mit Widerständen im Buying Center.....
4.11	Gebietsbearbeitung: Leads generieren und Potenzial entdecken.....
4.12	Kaltakquise – höfliche Hartnäckigkeit hilft.....
4.13	Mehr Umsatz durch Cross- & Up-Selling.....
4.14	Mit Empfehlungen Neukunden gewinnen.....
4.15	Online-Kundenbesuche.....
4.16	Potenzialausschöpfung bei Bestandskunden.....
4.17	Preiserhöhungen erfolgreich kommunizieren und durchsetzen.....
4.18	Social Media: Wie man smart Leads generiert.....
4.19	Warm-up und Beziehungen gestalten – Kommunikationstechniken im Verkauf.....
4.20	Angebote nachverfolgen & erfolgreich managen.....
4.21	Bestandskunden systematisch managen & ausbauen.....
4.22	Buying-Center-Analyse: Einkaufsstrukturen systematisch durchdringen.....
4.23	Was unterm Strich zählt: Kaufmännisch argumentieren.....
4.24	Strategien & Taktiken zur Preisanpassung.....
4.25	Mit Teams & Zoom erfolgreiche Verkaufsgespräche führen.....
4.26	Chat GPT – mit KI erfolgreich verkaufen.....
4.27	Die 3 S-LMethode: Bedarfe des Kunden analysieren.....
4.28	So überzeugen Sie Kunden: Mit Wirkung, Stimme & Körpersprache.....
4.29	Die effiziente Bearbeitung eines Vertriebsgebiets.....
4.30	Finanzmanagement für Nicht-Finanzler und Ingenieure.....
4.31	Erfolgreiches Führen von Kunden – und Verkaufsgesprächen.....
4.32	Grundlagen des Financial Managements für den technischen Vertriebsmitarbeiter.....

skillz seminarkatalog.

5.0 Unternehmerisches

Management

5.01	Betriebswirtschaftliche Grundlagen zur Bewertung von Kleinunternehmen.....
5.02	Betriebswirtschaftliche Methodenkompetenz.....
5.03	BWL für die Geschäftsführung.....
5.04	BWL für Nicht-Kaufleute und Ingenieure.....
5.05	Finanzmanagement für Nicht-Finanzler und Ingenieure.....
5.06	Gestaltung von Business Plänen.....
5.07	Grundlagen des Financial Managements für den Vertrieb.....
5.08	Grundlagen Financial Management.....
5.09	Kennzahlenbasierte Unternehmenssteuerung.....
5.10	Management von Bestandskunden.....
5.11	Management zur Gewinnung von Neukunden.....
5.12	Managementorientierte Entscheidungsvorlagen.....
5.13	Marktorientierte Analyse und Steuerungsinstrumente.....
5.14	Messen als strategisches Vertriebsinstrument planen.....
5.15	Neue Account Manager gewinnen und auswählen.....
5.16	Optimierung der vertrieblichen Aufbau- und Ablauforganisation.....
5.17	Performance Management im Vertrieb.....
5.18	Stellenbeschreibungen im Vertrieb gestalten.....
5.19	Unternehmerisches Denken und Handeln.....
5.20	Strategisches Vertriebscontrolling.....
5.21	Vision, Mission und Leitbild im Vertrieb.....
5.22	Anwendungsorientiertes Investitionscontrolling.....
5.23	Aufbau & Strukturierung von Konzepten in managementorientierten Entscheidungsvorlagen.....
5.24	Vertriebskennzahlen: Was wirklich im Vertrieb zählt.....
5.25	Steigerung der Unternehmensprofitabilität.....
5.26	Wie komme ich zur richtigen Unternehmensbewertung.....
5.27	Unternehmenskennzahlen: Managen, was sich messen lässt.....
5.28	Strategische Unternehmensführung: Bewerten, entwickeln, umsetzen.....
5.29	Implementierung & Umsetzung eines CRMs.....
5.30	Operative Steuerung mittels Customer Relationship Management.....
5.31	Provision oder Festgehalt: Wie mittels Vergütungsstrategie der Vertrieb motiviert wird.....
5.32	Kennzahlenbasierte Unternehmenssteuerung.....
5.33	Moderne Controlling-Instrumente.....
5.34	Zielorientierte Marketing-Konzepte: Von der Strategie bis zur Umsetzung.....
5.35	Wertorientiertes Bildungscontrolling.....
5.36	Unternehmerische Entscheidungsprozesse gestalten.....

5.37	Produktmanagement: Von der Idee zum Kundennutzen.....
5.38	Grundlagen der Prozesskostenrechnung.....
5.39	Effektives Reporting.....
5.40	Gestaltung & Umsetzung von Balanced Scorecards.....
5.41	Die kundenorientierte Organisation.....
5.42	Controlling: Strategische Ausrichtung, Risiken bewerten & managen.....
5.43	Erfolgreiche Gestaltung von Business Plänen.....
5.44	Erfolgreiches Vertriebsmanagement: Mit System zur Performance.....
5.45	Grundlagen des Marketing.....
5.46	Grundlagen des Controlling.....

6.0 Aufgaben und Prozesse im Vertrieb strukturieren

6.01	Branchen- und Kundensegmentierung.....
6.02	Customer Relationship Management.....
6.03	Data Mining im Kundenmanagement.....
6.04	Digitale Vertriebsstrategie – systematisch planen & professionell umsetzen.....
6.05	Digitalisierung in Vertrieb und Marketing.....
6.06	Erfolgreiche Gestaltung von Geschäftsprozessen.....
6.07	Gestaltung von Change Management Prozessen.....
6.08	Grundlagen des Marketings.....
6.09	Kampagnenmanagement.....
6.10	Kunden- und Teamorientierung im Vertrieb.....
6.11	Kundenzufriedenheitsmanagement.....
6.12	Marketing für Ingenieure.....
6.13	Performance Management im Vertrieb.....
6.14	Preismanagement: Gestaltung von Preisbildung und Preisentwicklung.....
6.15	Produktmanagement für Vertrieb & Verkauf.....
6.16	Produktvertrieb.....
6.17	Grundlagen des Projektmanagements.....
6.18	Projektvertrieb.....
6.19	Prozessmanagement.....
6.20	Prozessplanspiel FERTIGO AG.....
6.21	Vertrieb: Grundlagen und Strategien.....
6.22	Vertrieb in der IT-Branche.....
6.23	Wissenstransfer bei Fach- und Führungskräftewechsel.....
6.24	Zentrale Vertriebsprozesse optimieren.....
6.25	Zielorientierte Marketing-Konzepte – Von der Strategie bis zur Umsetzung.....
6.26	Vertriebsprozesse managen & optimieren.....
6.27	Automatisierung von Vertriebsprozessen.....
6.28	Transformation der Vertriebsorganisation: Optimierung von Prozessen.....

6.29	Das Management von Schlüsselkunden aufbauen und optimieren.....
6.30	Optimierung der Pricing-Strategie.....
6.31	Optimierung der vertrieblichen Aufbau- & Ablauforganisation.....
6.32	Projektcontrolling.....
6.33	Dienstleistungscontrolling.....
6.34	Leadmanagement: Den Vertriebstrichter kontinuierlich füllen.....

7.0 Einkauf & Supply Chain Management

7.01	Basis-Training für den Einkauf.....
7.02	Vom Beschaffungsknecht zum strategischen Einkäufer.....
7.03	Teilegruppenstrategie – Lieferantenportfolio managen.....
7.04	Erfolgreiches Risikomanagement – Lieferketten managen.....
7.05	Lieferanten professionell managen.....
7.06	Lieferantenentwicklung und Leistungsoptimierung.....
7.07	Entwicklungspotenziale der Lieferanten erkennen.....
7.08	Erfolgreiches Risikomanagement für Ihren Einkauf.....
7.09	So sichern Sie Ihre Lieferkette.....
7.10	Einkaufscontrolling – so steigern Sie Ihre Einkaufsleistung!.....
7.11	Preisanalyse und Kostenanalyse in der Einkaufspraxis.....
7.12	Disposition – Bestände reduzieren Verfügbarkeit sichern.....
7.13	Qualitätsgespräche – Lieferanten monitoren & auditieren.....
7.14	(Halb-)Jahresgespräche mit Lieferanten.....
7.15	Preis(reduzierungs)-Gespräche – Forderungen abwehren.....
7.16	Verhandeln mit Verkäufern – eigene Forderungen durchbringen.....
7.17	Verhandlungstraining für Einkäufer:innen – mit Strategie und Taktik zum Einkaufserfolg.....
7.18	Online-Verhandlungen professionell führen – neue Formen und Formate des Verhandeln im Einkauf.....
7.19	Schwierige Einkaufsverhandlungen souverän führen.....
7.20	Modernes C-Teile-Management gestalten.....
7.21	Strategisches Einkaufsmanagement – von der Strategieentwicklung bis zur Aktionsplanung.....
7.22	Gestaltung der Lieferketten von morgen: transparenter sauberer nachhaltiger und sicherer.....
7.23	Professionelles Warengruppenmanagement

Definition – Strategie – Methodik.....

7.24	Jahresgespräche mit KeyAccounts führen.....
7.25	Gestaltung der Lieferketten von morgen: transparenter, sauberer, nachhaltiger und sicherer.....

8.0 Vertriebsinnendienst

8.01	Angebote nachverfolgen und erfolgreich managen.....
8.02	Kunden- und Projektanfragen professionell bearbeiten.....
8.03	Reklamationen & Beschwerden erfolgreich meistern.....
8.04	Aktiv am Telefon verkaufen.....
8.05	Vom Innendienst zum Inside Sales.....
8.06	Bestandskunden betreuen, entwickeln & ausbauen.....
8.07	Verhandeln im Innendienst.....
8.08	Konflikte mit Kunden professionell lösen.....
8.09	Grundlagen der Kommunikation im Verkaufsinendienst.....

9.0 Service & Support

9.01	Cross Selling und Zusatzverkäufe in Service und Support.....
9.02	Grundlagen der Kommunikation.....
9.03	Kunden- und Serviceorientierung.....
9.04	Kundenorientiertes Verhalten am Telefon.....
9.05	Schwierige Gespräche am Telefon meistern.....
9.06	Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen am Telefon.....
9.07	Der Servicetechniker beim Kunden.....

10. Lehrgänge

10.01	Best of Sales – die Grundlagen-Ausbildung zum erfolgreichen Verkäufer in BtoB-Märkten.....
10.02	Verhandlungsstärke – Auf- und Ausbau der individuellen Verhandlungskompetenz.....
10.03	Management – Grundlagen-Ausbildung zum wirksamen Führungsführerschein.....
10.04	Einkauf – Auf- und Ausbau der individuellen Einkaufskompetenz.....
10.05	Betriebswirtschaftliche Methodenkompetenz.....
10.06	Der Vertriebsleiter – Wie ein Vertriebsteam systematisch zu führen ist.....