

B2B Sales Excellence Training

Vom Pitch zum Trusted Advisor – souverän beraten, Wert verkaufen, Abschlüsse sichern



Intensives 2-Tages-Training für modernen B2B-Vertrieb

Professionelle B2B-Kunden erwarten heute mehr als Produktpräsentationen: Sie suchen Orientierung, wirtschaftliche Relevanz und vertrauenswürdige Gesprächspartner. Dieses Training befähigt Vertriebsmitarbeitende, Kundenbedarfe präzise zu erkennen, Entscheiderstrukturen zu verstehen, Nutzen überzeugend zu quantifizieren

und anspruchsvolle Verhandlungen sicher zu führen.

Ihr Nutzen auf einen Blick: Die Teilnehmenden entwickeln eine beratende Vertriebsrolle, verbessern Discovery-Gespräche, argumentieren stärker über Business Value, adressieren Einwände souverän und übertragen das Gelernte direkt in konkrete Verkaufssituationen.

Für wen ist das Training geeignet?

- Vertriebsmitarbeitende im Innen- und Außendienst
- Key Account Managerinnen und Manager sowie Business Development Teams
- Sales Professionals, die komplexe B2B-Kaufprozesse besser steuern möchten
- Führungskräfte, die ihre Teams in Richtung beratender Vertrieb und Value Selling entwickeln wollen

Was die Teilnehmenden lernen

- Vom klassischen Pitch zur vertrauensvollen Beratung wechseln
- Mit starken Fragen echte Kundenbedarfe und Entscheidungslogiken freilegen
- Nutzen, wirtschaftliche Auswirkungen und Mehrwert überzeugend darstellen
- Buying Center, Entscheider, Beeinflusser und interne Hürden systematisch analysieren
- Einwände zu Preis, Timing, Wettbewerb und Risiko professionell behandeln
- Verhandlungen strukturiert vorbereiten und Abschlusstrategien sicher anwenden

Agenda: 2 Trainingstage

Tag/Zeit	Inhalt
Tag 1, 09:00–10:30	Vom Pitch zur Beratung: neue Erwartungen im B2B-Kaufprozess und Rolle des Trusted Advisor
Tag 1, 10:45–12:15	Discovery Excellence: Fragetechniken, aktive Gesprächsführung und echte Kundenbedarfe erkennen

Tag 1, 12:15–13:00	Mittagspause
Tag 1, 13:00–14:30	Value Selling: Nutzen, wirtschaftliche Auswirkungen und Entscheidungslogik überzeugend darstellen
Tag 1, 14:45–16:00	Stakeholder- und Buying-Center-Analyse: Entscheider, Beeinflusser und interne Hürden verstehen
Tag 2, 09:00–10:30	Einwandbehandlung: Preis, Timing, Wettbewerb, Risiko und interne Prioritäten souverän adressieren
Tag 2, 10:45–12:15	Verhandlungskompetenz: Ziele, Spielräume, Gegenleistungen und Abschlussstrategien vorbereiten
Tag 2, 12:15–13:00	Mittagspause
Tag 2, 13:00–14:30	Rollenspiele: schwierige Kundengespräche, Preisverhandlungen und Abschlussgespräche trainieren
Tag 2, 14:45–16:00	Persönlicher Transfer: Gesprächsleitfaden, Verhandlungsscheckliste und nächste Verkaufssituation mit Trainer Roberto Capone

Praxisnaher Trainingsansatz

Das Training verbindet kurze Impulse, strukturierte Methoden, Reflexion und intensive Übungsphasen. Im Mittelpunkt stehen reale Vertriebssituationen der Teilnehmenden: Kundengespräche, Preisverhandlungen, Einwände, interne Entscheidungswege und konkrete nächste Schritte. So entsteht kein theoretisches Seminar, sondern ein direkt nutzbarer Werkzeugkasten für den Vertriebsalltag.



Ihr Trainer: Roberto Capone

Roberto Capone bringt über 20 Jahre Erfahrung in der Erwachsenenbildung mit. Als Vertriebsexperte und Coach für Führungskräfte begleitet er Teams und Entscheider in nationalen und internationalen Kontexten. Seine Trainings stehen für Praxisnähe, klare Methodik und wirksamen Transfer in anspruchsvolle Gesprächs- und Verhandlungssituationen.

Ergebnis nach zwei Tagen: Die Teilnehmenden gehen mit einem persönlichen Gesprächsleitfaden, einer Verhandlungsscheckliste und einem konkreten Transferplan für ihre nächste Verkaufssituation aus dem Training.

Jetzt Vertriebsgespräche wirksamer führen – und aus Verkäufern vertrauenswürdige Berater machen.

Ideal als Inhouse-Training für B2B-Vertriebsteams, Key Account Management und Sales Leadership.