



MANAGEMENT-INSTITUT
DR. A. KITZMANN

Seminare für Fach- und
Führungskräfte

Jetzt 10% auf alle
Seminare!
Code: Verkauf10

Verkauf. Vertriebserfolge steigern.

Offene Seminare
Inhouse-Seminare
Entwicklungsprogramme

Management-Institut Dr. A. Kitzmann GmbH & Co. KG
Am Germania Campus · Dorpatweg 10 · 48159 Münster · Germany
kitzmann.biz



Intro. Erfolgreich verkaufen, nachhaltig wachsen. Verkaufsstrategien 2026 für Ihren Vertriebs Erfolg.

Die Vertriebswelt entwickelt sich stetig weiter, und das Jahr 2026 bietet zahlreiche Chancen, um mit innovativen Ansätzen und klaren Zielen den Umsatz zu steigern. Die richtigen Kompetenzen und Werkzeuge spielen dabei eine entscheidende Rolle, um Potenziale voll auszuschöpfen und ambitionierte Ziele zu erreichen. Weiterbildung eröffnet hier die Möglichkeit, Vertriebsstrategien gezielt zu schärfen und den Erfolg nachhaltig zu steigern.

Ein wesentlicher Faktor für nachhaltigen Vertriebs Erfolg ist die Fähigkeit, Verkaufsgespräche zielorientiert zu gestalten und Kunden auf ihrem Weg zur Kaufentscheidung zu begleiten. Dabei kommt es darauf an, sowohl Struktur als auch Flexibilität zu bewahren und die individuellen Bedürfnisse der Kunden klar zu erkennen. Das „Verkaufstraining“ vermittelt praxisnahe Methoden, um genau das umzusetzen. Die Teilnehmenden lernen, Gespräche professionell zu führen, Vertrauen zu stärken und überzeugend auf die Abschlussphase hinzuarbeiten.

Ein weiterer Schlüssel zu nachhaltigem Umsatzwachstum liegt in einer konsequenten Kundenorientierung. Kunden wünschen sich mehr als ein gutes Produkt – sie suchen Partner, die ihre Herausforderungen verstehen und passende Lösungen bieten. Seminare zur Kundenorientierung helfen dabei, die Perspektive der Kunden einzunehmen und mit empathischer, lösungsorientierter Kommunikation einen Mehrwert zu schaffen. So entstehen langfristige und stabile Geschäftsbeziehungen, die nicht nur Kundenzufriedenheit, sondern auch den Erfolg des Vertriebsteams stärken.

Auch der Außendienst spielt eine zentrale Rolle, wenn es darum geht, den Umsatz zu steigern und neue Märkte zu erschließen. Der direkte Kontakt mit dem Kunden bietet wertvolle Gelegenheiten, persönliche Beziehungen zu festigen und passgenaue Lösungen anzubieten. Das Seminar „Vertrieb im Außendienst“ (S.4) unterstützt Vertriebsteams dabei, ihre Strategien optimal auf die Bedürfnisse des Marktes abzustimmen

men und in jeder Situation souverän zu agieren. Mit dem richtigen Auftreten und einer klaren Zielsetzung lassen sich so wertvolle Abschlüsse erzielen.

Ein entscheidender Faktor in vielen Verkaufsprozessen ist zudem die Preisargumentation. Der Erfolg hängt oft davon ab, den Wert eines Produkts oder einer Dienstleistung klar und nachvollziehbar zu kommunizieren. Das Seminar „Preisargumentation und Abschlusstechnik“ (S.5) zeigt, wie Verkäufer ihre Argumente souverän präsentieren, auf mögliche Einwände eingehen und den Abschluss sicher und selbstbewusst vorantreiben können.

Gezielte Weiterbildungen bieten Ihnen und Ihrem Team die Möglichkeit, Kompetenzen zu erweitern und Ihre Ziele mit Klarheit und Fokus zu erreichen. Nutzen Sie die Chancen, die das Jahr 2026 bietet, und schaffen Sie durch Wissen, Strategie und Engagement die Grundlage für nachhaltiges Wachstum und Erfolg.

Herzliche Grüße
Ihr Team vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann

Verkaufstraining

Werden Sie erfolgreich im Verkauf!

Trainingsziele

Im Verkauf tragen Sie im Wesentlichen zur Umsatzsteigerung und damit zum Erfolg Ihres Unternehmens bei. Sie nehmen in erster Linie die Kaufsignale und Fragen der Kund:innen wahr. In diesem Training lernen Sie, Verkaufsgespräche noch zielorientierter zu steuern. Nutzen Sie bewährte Fragetechniken, um die Motive Ihrer Kund:innen zu erkennen, und erhöhen Sie dadurch das Umsatzpotenzial. Es werden die wichtigsten Verkaufstechniken dargestellt. Das Training ist rein praxisorientiert und vermittelt Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Verkaufsverhaltens. Um Spitzenleistungen im Verkauf zu erzielen, muss jede:r Verkäufer:in über sich und seine/ihre Wirkung auf Kund:innen gut informiert sein. Das Training bietet hierzu wichtige Anregungen. Die Steigerung der sozialen Kompetenz steht dabei im Vordergrund. Ergänzend werden aktuelle, KI-gestützte Methoden als Impulse vorgestellt, die Ihnen helfen, Kundenverhalten besser zu analysieren, Verkaufsstrategien zu optimieren und so den Verkaufserfolg gezielt zu steigern.

Programminhalte

Grundlagen erfolgreichen Verkaufens:

- ✓ Empathiefähigkeit: Wissen Sie genau, wer Ihr Kunde ist
- ✓ Kundentypen erkennen und entsprechend kommunizieren
- ✓ Steuern Sie Ihre erfolgreiche persönliche Wirkung: Wie vermittelt der/die Verkäufer:in den Kund:innen ein gutes Gefühl?
- ✓ Warum sind die Beachtung und die Wertschätzung der Kund:innen kaufentscheidend?

Kundenkontakt erfolgreich gestalten:

- ✓ Planung und Vorbereitung des Verkaufsgesprächs: der/die Verkäufer:in als Gefühls- und Beziehungsmanager:in
- ✓ Phasen des Verkaufsgesprächs: Begrüßung, Kontakt, Information, Argumentation, Preisgespräch, Einwände, Abschluss
- ✓ Weiteres Potenzial erkennen: Upselling, Crossselling, Aftersales-Services als Start für die weitere Zusammenarbeit
- ✓ Umgang mit Widerständen und Einwänden bei Preisgesprächen
- ✓ Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss

Methodik

Moderierte Übungssequenzen, Erfahrungsaustausch und Diskussion, videounterstützte Rollenspiele, Fremd- und Selbstanalyse, Gesprächssimulation

Zielgruppe

Das „Verkaufstraining“ wendet sich an alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.

Den Käufer verstehen – überzeugend argumentieren und erfolgreich verhandeln:

- ✓ Empathie ist entscheidend beim Verkaufen
- ✓ Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen und Beraten
- ✓ Wie schaffe ich eine positive Beziehung zu den Kund:innen?: Kaufsignale erkennen und Kaufentscheidungen herbeiführen
- ✓ Menschenkenntnis: der Schlüssel zum Verkaufserfolg
- ✓ Die Körpersprache im Verkaufsgespräch
- ✓ Verkaufsrhetorik und Fragetechniken: Einwand- und Argumentationstechniken

Gut verkaufen und weiteres Potenzial erkennen:

- ✓ NLP im Verkauf: Wie beraten Spitzenverkäufer:innen?
- ✓ Wie schafft man Sympathie und Vertrauen?
- ✓ Wie kann man sich selbst gut verkaufen?
- ✓ Wie entwickelt man zusammen mit den Kund:innen kreative Lösungen?

Weiterführende Seminare

- Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
- Preisargumentation und Abschlusstechnik

Seminarcode: VV5000

Orte & Termine:

Münster
23.03.2026 – 24.03.2026
22.06.2026 – 23.06.2026
28.09.2026 – 29.09.2026
19.10.2026 – 20.10.2026
Hamburg
17.08.2026 – 18.08.2026
Berlin
20.04.2026 – 21.04.2026
30.11.2026 – 01.12.2026
Hannover
10.08.2026 – 11.08.2026
Leipzig
31.08.2026 – 01.09.2026
Köln
04.05.2026 – 05.05.2026
07.12.2026 – 08.12.2026
Frankfurt am Main
28.05.2026 – 29.05.2026
17.08.2026 – 18.08.2026
Nürnberg
02.03.2026 – 03.03.2026
03.12.2026 – 04.12.2026
Stuttgart
26.03.2026 – 27.03.2026
12.11.2026 – 13.11.2026
München
18.05.2026 – 19.05.2026
05.11.2026 – 06.11.2026
Wien
25.06.2026 – 26.06.2026
16.11.2026 – 17.11.2026
Zürich
02.07.2026 – 03.07.2026

QR-Code scannen und weitere Termine auf unserer Website finden.



Jetzt reinhören – Entdecke die Seminarinhalte im Podcast!



Verkauf

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)

1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Seminargebühr Zürich

1.600,00 CHF

Teilnehmende:

max. 9 Personen

Seminarzeiten:

1. Tag: 10:00–17:00 Uhr

2. Tag: 09:30–16:00 Uhr

Anmeldung

+49 251 20205-0

info@kitzmann.biz

www.kitzmann.biz



Vertriebstraining für den Außendienst

Machen Sie Ihren Erfolg im Vertrieb planbar!

Trainingsziele

In diesem Training werden Sie mit Ihrem persönlichen und individuellen Verkaufstalent erfolgreich! Erkennen Sie die Herausforderungen und Optimierungspotenziale Ihres Außendienstes und lassen Sie sich Methoden und Techniken von uns an die Hand geben, die Sie für noch mehr Effizienz in der Praxis umsetzen können. Der Außendienstler hat durch seine Tätigkeiten einen wesentlichen Einfluss auf eine erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie. Er vertritt gleichzeitig die Interessen der Kund:innen gegenüber dem Unternehmen. Auf Basis einer gezielten Bedarfsermittlung bietet der Außendienstler die passenden Produkte an. Er stellt hierbei die speziellen Produktbestandteile und die daraus resultierenden Kundenvorteile in den Vordergrund. Hierdurch erreicht der Außendienstler die ihm gesteckten Umsatzziele sicher und schafft nachhaltige Kundenbeziehungen. Damit Sie Spitzenleistungen im Außendienst erbringen können, sind eine erfahrene Führung, ein hohes Maß an Motivation sowie eine gute Kommunikations- und Zeitplanung sehr essenziell. Wir möchten Sie dabei unterstützen, Ihre Key-Accounts noch besser zu pflegen, gute und stabile Kontakte aufzubauen sowie Techniken der Selbstmotivation zu erlernen, um den eigenen Erfolg zu verbessern und Ihre persönliche Erfolgsbasis zu erweitern. Ergänzend werden aktuelle, KI-gestützte Methoden als Impulse vorgestellt, die Ihnen helfen, Kundenbedürfnisse präziser zu erkennen, Vertriebsprozesse zu optimieren und Ihre Key-Account-Strategien gezielt weiterzuentwickeln.

Programminhalte

Die Rolle im Außendienst:

- ✓ Rolle im Unternehmen – Sicht auf den Markt – Fokus auf die Kund:innen: Verkaufsgespräche führen und Vertriebsziele erreichen
- ✓ Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance: Kundengewinnung
- ✓ Ergebnisverantwortung und Erfolg für das Unternehmen: Verhandlungstraining
- ✓ Interdependenzen mit dem Unternehmen: Welchen Einfluss hat die Organisation des Innendienstes?

Bestandskundenpflege:

- ✓ Kundenbindung mithilfe von Werbemaßnahmen und Rabattaktionen
- ✓ Aufbau einer Stammkundschaft
- ✓ Bestandskundenpflege mit Kundenzeitschriften, Newslettern, Umfragen oder Gewinnspielen
- ✓ Boni und Präsente

Methodik

Übungssequenzen, videounterstützte Rollenspiele, moderierte Diskussion, Erfahrungsaustausch, Fremd- und Selbstanalyse und Gesprächssimulation

Zielgruppe

Das Training eignet sich für Außendienstmitarbeiter:innen und Vertriebsmitarbeiter:innen, die ihre Kompetenzen im Bereich Vertrieb im Außendienst verbessern möchten.

Moderner Auftritt und souveränes Selbstbewusstsein:

- ✓ Körpersprache und Selbstsicherheit
- ✓ Wie löse ich beim Gesprächspartner positive Gefühle aus?
- ✓ Durchsetzen von Preiserhöhungen bei Bestandskunden

Nachhaltige Motivation:

- ✓ Vor- und Nachteile variabler Vergütung
- ✓ Eigenmotivation und Selbstmanagement im Vertrieb
- ✓ Klassische Anreizformen: Erwartung, Instrumentalität und Valenz

Konsequenter Vertrieb zur Zielerreichung:

- ✓ Marktbeobachtung strukturiert angehen
- ✓ Kaltakquise
- ✓ Angebotsmanagement
- ✓ Nachverfolgung von Verkaufschancen
- ✓ Optimierung des Kundengesprächs: vom telefonischen Erstkontakt zum Abschluss

Weiterführende Seminare

- Führung auf Distanz
- Preisargumentation und Abschlusstechnik

Seminarcode: VV5006

Orte & Termine:

Münster

09.07.2026 – 10.07.2026
08.10.2026 – 09.10.2026
26.11.2026 – 27.11.2026

Hamburg

14.09.2026 – 15.09.2026

Berlin

29.06.2026 – 30.06.2026
23.11.2026 – 24.11.2026

Hannover

13.04.2026 – 14.04.2026
22.10.2026 – 23.10.2026

Leipzig

19.10.2026 – 20.10.2026

Köln

16.03.2026 – 17.03.2026
24.08.2026 – 25.08.2026

Frankfurt am Main

23.04.2026 – 24.04.2026
12.11.2026 – 13.11.2026

Stuttgart

15.06.2026 – 16.06.2026

München

19.10.2026 – 20.10.2026

Wien

04.05.2026 – 05.05.2026

Preisargumentation und Abschlusstechnik

Optimale Vorbereitung auf eine erfolgreiche Verkaufsverhandlung

Seminarziele

Eine angemessene Vorbereitung auf die Preisargumentation und Abschlusstechnik ist essenziell für die Erfolgsaussichten einer Verkaufsverhandlung. Ein geschicktes Vorgehen ist notwendig, um das erwartete Ergebnis möglichst zu optimieren. Preisverhandlungs- und Abschlusstechniken können über erfolgreiche Verkaufsverhandlungen entscheiden. Unsere Seminare zu diesem Thema vermitteln Ihnen praxisnahes Wissen, mit dem Sie Ihre Kund:innen und Geschäftspartner in zukünftigen Verhandlungen überzeugen können. Aktuelle KI-gestützte Methoden werden als Impuls eingesetzt, um Verhandlungsstrategien zu analysieren und Ihre Preisargumentation sowie Abschlusstechnik gezielt zu optimieren.

Programminhalte

Vorbereitung des Preisgesprächs:

- ✓ Argumentative Gestaltung von Preis- anpassungen
- ✓ Preisargumentation vor dem Hintergrund sich wandelnder Märkte
- ✓ Analyse des Mehrwertes für den Adressaten

Überzeugungstechnik im Verkaufsgespräch:

- ✓ Wie kann ich die Herausforderungen meines Adressaten am besten verstehen?
- ✓ Welche Möglichkeiten gibt es, verbale und nonverbale Signale zu deuten?
- ✓ Wie reagiert man in verschiedenen Situationen?
- ✓ Kann die Körpersprache verbale Verhandlungstechniken komplementieren?

Methodik

Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Fallbeispiele aus der Praxis, kurze Trainerinputs, Übungen mit individuellem Feedback, Erarbeitung von Lösungen aus Alltagsszenarien

Zielgruppe

Das Seminar „Preisargumentation und Abschlusstechnik“ wendet sich an alle Fach- und Führungskräfte aller Branchen und Unternehmen jeglicher Größe, welche ihre bestehenden Strategien zu Verkaufsverhandlungen optimieren und neue Methoden und Verfahrensweisen erfolgreich erlernen möchten.

Begründung der Preisanpassung:

- ✓ Serviceorientierung
- ✓ Zusatznutzen für Kund:innen
- ✓ Stärkung der Kundenbindung

Best-Practice-Beispiele:

- ✓ Optimale Argumente und geschickte Reaktionen
- ✓ Verbesserung der Kommunikation
- ✓ Deutung der Kundenbedürfnisse
- ✓ Verhaltensweisen bei Großkunden

Weiterführende Seminare

- Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
- NLP

Seminarcode: VV5001

Orte & Termine:

Münster

07.12.2026 – 08.12.2026

Hamburg

21.09.2026 – 22.09.2026

Frankfurt am Main

22.06.2026 – 23.06.2026



Einfach Seminarcode VV5001 in der Suche eingeben oder den QR Code scannen und Termine auf unserer Website finden.

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)
1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnahmezertifikat und Mittagessen. Alle Seminare finden parallel online statt.

Teilnehmende:

max. 9 Personen

Seminarzeiten:

1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:30–16:00 Uhr

Anmeldung

+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz



Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)
1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnahmezertifikat und Mittagessen. Alle Seminare finden parallel online statt.

Teilnehmende:

max. 9 Personen

Seminarzeiten:

1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:30–16:00 Uhr

Anmeldung

+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz



Tandem Innendienst und Außendienst

Bestimmen Sie Ihre beruflichen und privaten Erfolge!

Seminarziele

Verkaufen Sie nicht über den Preis, sondern über den Kundennutzen. In der heutigen Zeit benötigen Mitarbeitende nicht nur das entsprechende Fachwissen, sondern vielmehr Soft Skills wie Kommunikationskompetenz, rhetorische Fähigkeiten, Kooperationstechniken und ein smartes Gedächtnis. Lernen Sie, wie Innendienst und Außendienst als eingespieltes Team erfolgreich kooperieren können! Das Seminar beinhaltet die gemeinsame Bestandskundenpflege, Direkt- und Telefonmarketing-Aktionen und die Analyse bezüglich des Ausschöpfungsgrades eines Gebietes. Insbesondere steht die Entwicklung von Strategien und Prozessen für eine nachhaltige Vertriebssteuerung im Fokus. Ergänzend werden aktuelle, KI-gestützte Methoden als Impulse vorgestellt, um Vertriebsstrategien datenbasiert zu optimieren und Potenziale in Kundenbindung und Gebietsmanagement gezielter auszuschöpfen.

Programminhalte

Gemeinsam durch den Vertrieb in agilen Teams:

- ✓ Kooperation im Team
- ✓ Gestaltung der Zusammenarbeit: Methoden, Regeln und Rituale
- ✓ Modelle der Kundenentwicklung im Verkauf
- ✓ Neukundengewinnung: Motivation und Fremdakquise
- ✓ Kundenberatung und Sales-Beratung

Preisdarstellung und Durchsetzung:

- ✓ Notwendige Tools: CRM- und SAP-Systeme, Excel und Checklisten
- ✓ Mehr Sichtbarkeit, mehr Umsatz
- ✓ Preiserhöhungen mit positiven Botschaften verbinden
- ✓ Frühzeitige Ankündigungen: die erfolgreiche Um- und Durchsetzung von Preissteigerungen

Methodik

Übungssequenzen, videounterstützte Rollenspiele, moderierte Diskussion, Erfahrungsaustausch, Fremd- und Selbstanalyse, Gesprächssimulation

Zielgruppe

Für alle Fach- und Führungskräfte bereitet der Kurs „Tandem Innendienst und Außendienst“ die perfekten Grundlagen für eine rundum erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsleitung.

Seminarcode: VV5007

Ort & Termine:

Münster

30.03.2026 – 31.03.2026

20.07.2026 – 21.07.2026

Messtraining

Erfolgreich auf Messen auftreten

Seminarcode: VV5004

Ort & Termine:

Münster

06.08.2026 – 07.08.2026

10.12.2026 – 11.12.2026

Trainingsziele

Wie erziele ich auf einer Messe den maximalen Vertriebs Erfolg? Dieser Kurs bereitet Sie auf Ihre nächste Messe und natürlich auch auf alle zukünftigen vor. Sie werden mit den persönlichen und organisatorischen Anforderungen vertraut gemacht, um Ihren Messeerfolg zu steigern. Für einen längerfristigen Lernerfolg werden Sie das Gelernte durch praktische Übungen direkt einsetzen. Ziel ist es, Kundenbeziehungen auf Messen erfolgreich auszubauen, interessante von weniger interessanten Kontakten zu unterscheiden und Ihre Zeit vor Ort optimal einzusetzen. Hier liegt der Fokus auf Gesprächsführung, Fragetechniken und Kundenbetreuung. Als zusätzlichen Impuls lernen Sie aktuelle KI-gestützte Methoden kennen, mit denen Sie potenzielle Kundenkontakte vorab analysieren, Zielgruppen gezielt ansprechen und Ihren Messeerfolg datenbasiert steigern können.

Programminhalte

Messevorbereitung:

- ✓ Wie nutze ich die vorhandene Zeit optimal?
- ✓ Die richtige Einstellung auf die Messearbeit
- ✓ Messestand und Standpersonal
- ✓ Die psychologischen Grundlagen eines Messegesprächs

Das Messegespräch:

- ✓ Ansprache der Messebesucher
- ✓ Wirksame Gesprächseröffnungen
- ✓ Die wichtigsten Gesprächstechniken während des Messegesprächs
- ✓ Zielgerichtete Gesprächsführung: erfolgreich verkaufen
- ✓ In welchem Verhältnis sollten Fragen, Zuhören und eigenes Argumentieren stehen?
- ✓ Verhaltenstraining für das Messegespräch (Auftreten, Körpersprache, Erscheinungsbild)

Methodik

Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, praxisnahe Übungen, Trainerinput, Hilfen zum Transfer in den Alltag, kollegiale Beratung

Zielgruppe

Das Training „Messtraining“ richtet sich an für die Messe verantwortliche Führungskräfte und Mitarbeitende aller Branchen, die den Messeauftritt ihres Unternehmens erfolgreich nutzen möchten.

- ✓ Gekonnte Abschlusstechniken
- ✓ Wie komme ich zu einem höflichen Gesprächsabschluss?

Messebesucher erfolgreich einschätzen:

- ✓ Die richtige Einschätzung potenzieller Kund:innen
- ✓ Wie erkenne ich wichtige Kund:innen?
- ✓ Die Bedeutung der Körpersprache zur Einschätzung des Messebesuchers

Nach der Messe:

- ✓ Die Nachbereitung eines Messegesprächs
- ✓ Feedback zum Messeauftritt
- ✓ Optimierungspotenzial erkennen

Weiterführende Seminare

- Körpersprache
- Verhandlungstraining

„Bemerkenswert fand ich die Anzahl an wirklich nutzbaren Tools, die man aus meiner Sicht in der Realität umsetzen kann.“
J. Häntzschel,
Gebrüder Weiss Gesellschaft m. b. H.



Einfach Seminarcode VV5007 in der Suche eingeben oder den QR Code scannen und Termine auf unserer Website finden.

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)

1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnahmezertifikat und Mittagessen. Alle Seminare finden parallel online statt.

Teilnehmende:

max. 9 Personen

Seminarzeiten:

1. Tag: 10:00–17:00 Uhr

2. Tag: 09:30–16:00 Uhr

Anmeldung

+49 251 20205-0

info@kitzmann.biz

www.kitzmann.biz



Einfach Seminarcode VV5004 in der Suche eingeben oder den QR Code scannen und Termine auf unserer Website finden.

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)

1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnahmezertifikat und Mittagessen. Alle Seminare finden parallel online statt.

Teilnehmende:

max. 9 Personen

Seminarzeiten:

1. Tag: 10:00–17:00 Uhr

2. Tag: 09:30–16:00 Uhr

Anmeldung

+49 251 20205-0

info@kitzmann.biz

www.kitzmann.biz



Social-Media-Marketing

Digitale Vermarktung über soziale Medien

Trainingsziele

Social-Media-Marketing ist zwar komplex, gehört aber inzwischen zum Marketingmix vieler Unternehmen. Die Implementierung von Social Media in die Unternehmensstrategie ist daher eines der Hauptziele dieses Seminars. Sie werden lernen, wie man innovative Kampagnen speziell für soziale Netzwerke wie Instagram, Facebook und auch für Videoportale wie TikTok entwickelt und diese Aktivitäten steuert und misst. Die Mitarbeitengewinnung über Plattformen wie LinkedIn und XING ist ebenfalls ein großer Bestandteil des Training. Sie erfahren ferner, welche sozialen Plattformen und Communitys für Ihr Unternehmen oder Ihre Dienstleistung relevant sind, um sie erfolgreich für Werbung, Vertrieb und PR einzusetzen. Für ein effektives und langfristig angelegtes Social-Media-Marketing (SMM) gilt es auch, die Spielregeln zu beachten – dazu gehören die rechtlichen Bedingungen: Urheberrecht, Domainrecht und Beachtung der Privatsphäre durch die DSGVO. Hierzu erhalten Sie wertvolle Hinweise und Tipps. Abgerundet wird das Training durch Praxisbeispiele aus B2C und B2B. Ergänzend werden aktuelle, KI-gestützte Methoden als Impulse vorgestellt, die den Teilnehmenden innovative Möglichkeiten zur Analyse, Automatisierung und Optimierung ihrer Social-Media-Marketing-Strategien eröffnen.

Programminhalte

Social-Media-Marketing:

- ✓ Übersicht der Kanäle
- ✓ Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse
- ✓ Social-Media-Advertising
- ✓ Planung und Überprüfung von Kampagnen
- ✓ Community-Management

Suchmaschinenoptimierung:

- ✓ Suchmaschinenmarketing, was ist das?
- ✓ SEO vs. SEA – Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- ✓ Wie bekomme ich mehr Reichweite über Google?
- ✓ Ab wann lohnt es sich, Werbung über Google zu schalten?

Methodik

Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Fallbeispiele aus der Praxis, kurze Trainerinputs, Analyse von Beispielkampagnen, Erarbeitung von Lösungen aus Alltagsszenarien

Zielgruppe

Das Training „Social-Media-Marketing“ wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Online-Marketing, Werbung, PR, Customer Service, E-Commerce, Produktmanagement und Vertrieb. Außerdem richtet sich das Seminar an Personen, die konzeptionell, kreativ, strategisch und kundenorientiert ausgerichtet sind und sich in Richtung Social Media weiterentwickeln möchten.

Seminarcode: VV5008

Ort & Termine:

Münster

26.02.2026 – 27.02.2026
06.07.2026 – 07.07.2026
10.09.2026 – 11.09.2026

Kundenorientierung

Kundenbindung durch erfolgreiche Kommunikation

Trainingsziele

Erfolgreiche Unternehmen handeln sehr kundenorientiert! In diesem Training zeigen wir Ihnen, wie Sie zu einem Kundenprofi werden und Ihren Kundenkontakt erfolgreich gestalten. Kundenorientierung ist eine innere Haltung, mit der Sie den Wettbewerbsvorteil für Ihr Unternehmen sichern. Lernen Sie Ihre Kund:innen besser zu verstehen und eine nachhaltige Kundenbeziehung aufzubauen. Sie werden mit den verschiedenen Aspekten der Kundenorientierung vertraut gemacht und erhalten wichtige Anregungen für die Praxis. Darüber hinaus werden aktuelle, KI-gestützte Methoden als Impulse vorgestellt, um den Teilnehmern innovative Möglichkeiten für eine noch effektivere und individuellere Kundenorientierung aufzuzeigen.

Programminhalte

Im Sinne der Kund:innen handeln:

Grundlagen der Kundenorientierung

- ✓ Die innere Einstellung: Kundenorientierung leben und Kundennutzen in den Mittelpunkt stellen
- ✓ Die eigene Persönlichkeit kennenlernen und für ein kundenorientiertes Verhalten einsetzen
- ✓ Aktuelle Standards in kundenorientierten Unternehmen: Beantwortung von Anfragen, Kommunikationsstil, Reaktionszeiten, Servicezeiten und Erreichbarkeit über digitale Medien
- ✓ Was bedeutet intensive Serviceeinstellung?

Kundenorientierte Kommunikation –

Techniken und Tricks:

- ✓ Auf unterschiedliche Kundentypen eingehen: Persönlichkeitsprofile
- ✓ Souveränität: Tipps zum Umgang mit Nervosität und Unsicherheit
- ✓ Nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen – wie realisiere ich die Kundennähe?
- ✓ Jede Beschwerde ist eine Chance: das richtige Beschwerdemanagement
- ✓ Wie pflege ich Kundenbeziehungen: digitale Medientools – Zoom, Teams, Telefon und Chats

Methodik

Aktive Übungssequenzen, Gesprächssimulation, Wahrnehmungsübungen, kurze Trainerinputs, Teilnehmenden- und Trainerfeedback

Zielgruppe

Das Training „Kundenorientierung“ wendet sich an Mitarbeitende mit intensivem Kundenkontakt (Außendienst, Innendienst), die ihren Erfolg durch Kundenorientierung noch weiter steigern wollen.

Seminarcode: VV5002

Orte & Termine:

Münster

09.03.2026 – 10.03.2026
21.09.2026 – 22.09.2026

Berlin

27.08.2026 – 28.08.2026

Frankfurt am Main

23.07.2026 – 24.07.2026

- ✓ Zielgruppen-Management statt Produktgruppen-Management
- ✓ Lächeltraining und Freundlichkeit
- ✓ Techniken, um den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu rücken und die Kundenbeziehungen zu stärken

Kundenpflege und -betreuung in der Unternehmenspraxis – ein Wettbewerbsvorsprung:

- ✓ Warum ist Kundenorientierung in allen Bereichen des Unternehmens wichtig?
- ✓ Was versteht man unter Kundenorientierung als Prozess?
- ✓ Wann führt Kundenorientierung zu einem größeren Erfolg?
- ✓ Wie schafft man schnell Sympathie und Vertrauen?
- ✓ Wie entwickelt man gemeinsam mit Kund:innen kreative Lösungen?
- ✓ Aus Feedback lernen – wie verwirkliche ich Win-win-Strategien?

Weiterführende Seminare

- Motivationsseminar
- Argumentationstraining und Überzeugungstechnik



Einfach Seminarcode VV5008 in der Suche eingeben oder den QR Code scannen und Termine auf unserer Website finden.

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)
1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnahmezertifikat und Mittagessen. Alle Seminare finden parallel online statt.

Teilnehmende:

max. 9 Personen

Seminarzeiten:

1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:30–16:00 Uhr

Anmeldung

+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz



Einfach Seminarcode VV5002 in der Suche eingeben oder den QR Code scannen und Termine auf unserer Website finden.

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)
1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnahmezertifikat und Mittagessen. Alle Seminare finden parallel online statt.

Teilnehmende:

max. 9 Personen

Seminarzeiten:

1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:30–16:00 Uhr

Anmeldung

+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz



Einkäufertraining

Potenziale erkennen und Kompetenzen entwickeln für Einkäufer:innen

Trainingsziele

In diesem Training trainieren Sie, wie Sie Einkaufspotenziale gezielt erkennen und ausschöpfen. Sie erhalten wichtige Tools, um Ihre Tätigkeit im Einkauf erfolgreicher zu gestalten, Verhandlungen konsequent durchzuführen und Ihren eigenen Stil zu finden. Durch Outsourcing, Preisdruck und die Verlagerung der Wertschöpfungsketten benötigen Sie strategische Methoden, um für Ihr Unternehmen im Hinblick auf ein sich wechselndes Marktumfeld das Beste herauszuholen. Es werden die wichtigsten Einkaufstechniken dargestellt. Das Training ist rein praxisorientiert und vermittelt Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Einkaufsverhaltens. Spitzenleistungen im Einkauf setzen voraus, dass jede:r Einkäufer:in über sich und seine Wirkung auf Lieferanten gut informiert ist. Das Seminar bietet hierzu Anregungen. Zusätzlich geben wir einen Impuls zu aktuellen KI-gestützten Methoden, die im modernen Einkauf Potenziale heben und Entscheidungen datenbasiert unterstützen können.

Programminhalte

Erfolgreich im Einkauf – Grundlagen:

- ✓ Die Struktur von Einkaufsprozessen in Unternehmen: Zentraleinkauf oder dezentraler Einkauf?
- ✓ Die Phasen des Einkaufsprozesses
- ✓ Angebotseinholung und Beschaffungsprozesse: (Bestell-)Abwicklung
- ✓ Gewinnpotenziale liegen im Einkauf

Stakeholder-Management:

- ✓ Systematische Analyse des Beschaffungsmarktes und Analysetechniken: Behalten Sie Ihre Lieferanten im Blick!
- ✓ Erkennen Sie Lieferantentypen
- ✓ Bedarfsgerecht einkaufen
- ✓ Einkaufscontrolling und Einkaufsberichtsweisen: Kennzahlensysteme
- ✓ Grundlagen Supply-Chain-Management

Methodik

Übungen, Rollenspiele, Trainer- und Teilnehmendeninputs, Fremd- und Selbstanalyse, Gesprächssimulation

Zielgruppe

Das Training „Einkäufertraining“ wendet sich an alle, die noch erfolgreicher einkaufen und gewinnbringende Strategien entwickeln möchten.

Erfolgreich verhandeln im Einkauf:

- ✓ Verhandeln im Einkauf: z. B. mit dem Harvard-Konzept
- ✓ Seien Sie gut vorbereitet auf Ihre Verhandlung: Methoden
- ✓ Steuern Sie Verhandlungen durch Fragetechniken
- ✓ Erkennen Sie Manipulationen und Einflussnahme bei Preisverhandlungen

Professioneller Umgang mit Verhandlungspartnern:

- ✓ Einkaufsrhetorik: Einwandbehandlung
- ✓ Hart in der Sache – freundlich im Umgang
- ✓ Umgang mit Preiswiderständen
- ✓ Die Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen

Weiterführende Seminare

- Verhandlungstraining
- Preisargumentation und Abschlusstechnik

Seminarcode: VV5009

Ort & Termine:

Münster

07.09.2026 – 08.09.2026

Neuromarketing
VV5003

Termine

12.03.2026 – 13.03.2026

20.07.2026 – 21.07.2026

19.10.2026 – 20.10.2026



Online-Marketing
VV5005

Termine

nach Absprache



- ✓ Überzeugen lernen
- ✓ Kundentypen erkennen
- ✓ Verkaufserfolg steigern
- ✓ Kommunikation perfektionieren
- ✓ Vertriebsstruktur verbessern
- ✓ Gewinne erhöhen
- ✓ Top-Tools finden
- ✓ Von Social Media profitieren

“
Die Arbeitsatmosphäre
in diesem Seminar habe ich
als sehr angenehm emp-
funden!
“

P. Rauen,
DMG MORI SEIKI GmbH



Einfach Seminarcode VV5009 in der Suche eingeben oder den QR Code scannen und Termine auf unserer Website finden.

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)

1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnahmezertifikat und Mittagessen. Alle Seminare finden parallel online statt.

Teilnehmende:

max. 9 Personen

Seminarzeiten:

1. Tag: 10:00–17:00 Uhr

2. Tag: 09:30–16:00 Uhr

Anmeldung

+49 251 20205-0

info@kitzmann.biz

www.kitzmann.biz



News. Highlight-Seminare 2026.

Mehr Infos?
Für mehr Informationen und weitere Termine zum Seminar QR-Code scannen und auf unserer Website nachlesen.

Rhetorik KOM1000

Termine

02.03.2026 – 03.03.2026
08.06.2026 – 09.06.2026
09.07.2026 – 10.07.2026



Personalführung F2001

Termine

16.03.2026 – 17.03.2026
26.03.2026 – 27.03.2026
02.07.2026 – 03.07.2026



Präsentationstraining KOM1002

Termine

02.03.2026 – 03.03.2026
01.06.2026 – 02.06.2026
29.10.2026 – 30.10.2026



Emotionale Intelligenz PE4004

Termine

23.02.2026 – 24.02.2026
23.04.2026 – 24.04.2026
08.06.2026 – 09.06.2026



Jetzt downloaden!
Unser neues
Jahresprogramm
2026!



Weitere Informationen zu den Seminaren und Standorten finden Sie unter www.kitzmann.biz
Anfragen/Infos per Tel.: +49 (0)251 20205-0
Anfragen/Infos per E-Mail: info@kitzmann.biz

Management-Institut Dr. A. Kitzmann GmbH & Co. KG
Am Germania Campus · Dorpatweg 10 · 48159 Münster · Germany

Folgen Sie uns auf:



Anmeldung

+49 (0)251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz