

EINLADUNG

Welchen Stellenwert hat Ihr Vertriebsteam wirklich?

Ihre Kennzahlen sind von vielen Faktoren abhängig. Einer wiegt schwerer als alle anderen: Ihr Vertrieb.

Produkt, Logistik, IT, Marketing, Preisgestaltung – alles wichtig. Den stärksten Hebel bekommt Ihr Vertrieb, wenn er sich weiterentwickeln kann. Sie sollten ihm die Möglichkeiten dazu geben.

Vertriebsperformance – mit System zu konstanter Spitzenleistung.

Echten Zugang zum Kunden finden.

Lassen Sie ihn aus seiner Welt erzählen. Lassen Sie ihn! Der Erfolg wird Ihnen recht geben.

Persönliche Weiterentwicklung.

Ihre Topleute bewerben sich nicht länger bei Ihrer Topkonkurrenz.

Von Mensch zu Mensch.

Egal welche Branche – es ist und bleibt ein People's Business.

Freude im Vertrieb.

Einzige Voraussetzung: Freude an Menschen. Sie wird kommen!

Trainingsinhalte im Überblick

- 1 Fokus**
Auf das, worauf es wirklich ankommt.
- 2 Resilienz**
Das Gegenteil von Erfolg ist, nichts zu tun. Stop it!
- 3 Die höhere Ebene**
Die eigene Identität und die inneren Werte machen den Unterschied. Nutzen Sie das für Ihren Erfolg.
- 4 Einwandbehandlung**
„Zu teuer?“ Womit vergleichen Sie? Im Thema bleiben, überzeugen, abschließen.
- 5 Der Abschluss**
Fachidiot schlägt Kunden tot. Nehmen Sie die Abkürzung zum Abschluss.

Ihre Trainer



Carsten Lages

Dipl.-Ing., MBA,
Vertriebsexperte mit
über 30 Jahren
Praxiserfahrung, BDVT-
zertifizierter Referent



Jochen Vonderlage

Vertriebsexperte mit über 15 Jahren
Führungserfahrung in Konzernen und
mittelständischen Unternehmen,
BDVT-zertifizierter Referent



Ihre Investition

390 €

*Ein Trainingstag, der sich im
Vertriebsergebnis um ein Vielfaches
auszahlt.*

Frühbucherpreis bis 26.09.2026
danach 540 €
10 Plätze maximal

Termin	Montag, 12. Oktober 2026 10:00 – 16:00 Uhr
Ort	Hotel Taufstein Sparhofer Weg 21 36148 Kalbach-Sparhof
Anmeldung	jv@jochen-vonderlage.de

So melden Sie sich an

Sichern Sie sich Ihren Platz – ganz einfach
per E-Mail.

[Jetzt per E-Mail anmelden](#)

oder direkt an: jv@jochen-vonderlage.de
Bitte Name, Unternehmen und Anzahl der
Teilnehmer angeben – wir bestätigen
umgehend.

Teil unserer Intervall-Reihe – dieser Tag
setzt eigene Schwerpunkte und ist
unabhängig vom Auftakt am 07.09.2026
buchbar. Ideal auch für Kolleginnen und
Kollegen.

Das Training richtet sich an alle, die ihre Kommunikations- und Verkaufskompetenz im B2B-Geschäft nachhaltig verbessern möchten – unabhängig von Branche oder Vorerfahrung.

