

Programm

Alle Termine für Sie im Überblick

September 2025	Oktober 2025	November 2025	
8:30 – 8:42 Uhr  12 Minuten Impulse	13:30 – 14:00 Uhr  30 Minuten Lunchtime Learning	17:00 – 18:00 Uhr  Online Bootcamp	Mit Anmeldung  Intensiv- Workshop

12 Minuten Impulse

Jeden Morgen von 08:30 bis 08:42 Uhr erhalten Sie inspirierende Impulse, die Sie jeden Tag ein Stück weiterbringen. Jeder Wochentag hat sein eigenes Schwerpunktthema.

Montag

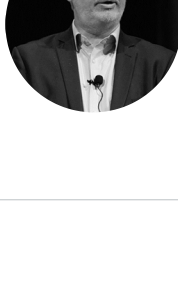
8:30 – 8:42 Uhr



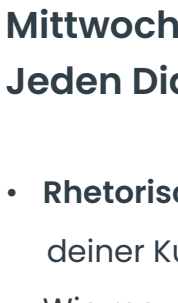
1. | 8. | 15. | 22. | 29.
September

Montags-Motivation:
Mit dem LinkedIn Push in die

- Fortgeschritten statt Anfänger – **Profi-Hacks für LinkedIn**
- Kunst des Findens: So nutzt du die **LinkedIn-Suche** richtig!
- Die **Macht des Algorithmus**: Mehr Sichtbarkeit auf LinkedIn!
- Glaubwürdigkeit, die man sieht: Social Proof auf LinkedIn!
- Der erste Satz entscheidet: **7 Rezepte** für den LinkedIn-Hook!



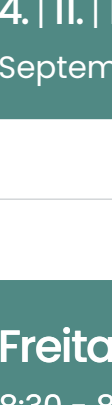
Leander Sempell
LinkedIn-TopVoice, das Z in XmeetsZ bei SocialSpark



Martin Nitsche
Erklärbar, das X in XmeetsZ bei SocialSpark
Präsident DDV (DDV Deutscher Dialogmarketing Verband)

Dienstag

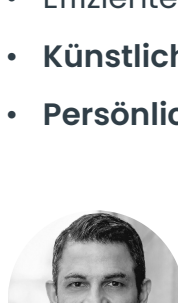
8:30 – 8:42 Uhr



2. | 9. | 16. | 23. | 30.
September

Dienstags-Dialog: Einwände – Von der größten Angst im Vertrieb zum stärksten Erfolgsfaktor

- Was du am Anfang beachten solltest und **was entscheidend ist**
- Schritt für Schritt vorgehen – wie du mit Struktur und Wort-Hacks **souverän reagierst**
- Die einfache Formel – **entspannt und gelassen** nach Einwänden agieren
- Live-Einwände** aus dem Alltag – Q&A
- Das Erfolgsgeheimnis – was beim Umgang mit Einwänden am allerbesten funktioniert



Dirk Oevermann
„Mister Neukundenakquise“ | Top-Experte für B2B-Video-Calls | Begründer des NUEL-Prinzips

Mittwoch

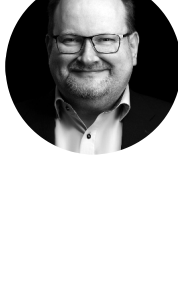
8:30 – 8:42 Uhr



3. | 10. | 17. | 24.
September

Mittwochs-Magie:
Jeden Dialog souverän meistern

- Rhetorisches „Rüstzeug“** für die kritischen Fragen deiner Kunden
- Wie reguliere ich meine **Emotionen bei Druck & hohem Stressaufkommen?**
- Wenn der Ärger eskaliert: **Gekonnt de-eskalieren**
- Wenn Kunden zu viel fordern: **Ein „freundliches Nein“**



Michaela Vogel
Zertifizierte Kommunikations- und Verhaltenstrainerin | Emotional Mastery Coach | Meditation

Donnerstag

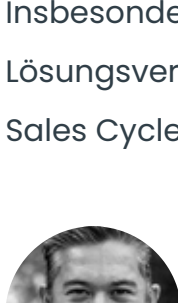
8:30 – 8:42 Uhr



4. | 11. | 18. | 25.
September

Donnerstags-Dynamik:
Prozesse für Deinen Erfolg optimieren

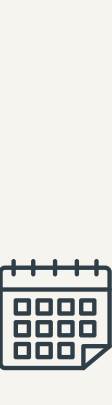
- Effizientes Zeitmanagement für **maximale Produktivität**
- Künstliche Intelligenz (KI)** im Vertrieb einsetzen
- Persönliche Weiterentwicklung** durch innovative Methoden



Hamidreza Hosseini
Experte für KI/OpenAI/GPT-Modelle

Freitag

8:30 – 8:42 Uhr



5.

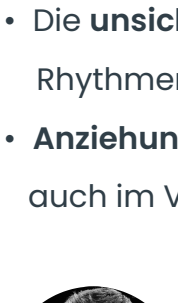
12. | 19. | 26.
September

Freitags-Fitness:
Mentale Gesundheit als Erfolgsfaktor

- Die besten **Strategien für Gesundheit & Energie** – wie Du Körper und Geist dauerhaft in Bestform hältst
- Konflikte**, selbst wenn nur eine Seite einen Konflikt spürt. (beruflich, wie privat erkennen und lösen)
- Motivation**, wie motiviere ich andere (und Selbstmotivation)
- Selbstführung**, wer andere führt, muss sich auch zuallererst selbst (methodisch) führen können



Kerstin Hardt
Eine der bekanntesten Gesundheit- und Persönlichkeitstrainerinnen Deutschlands



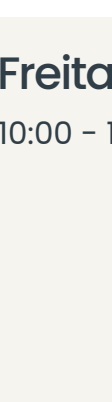
Klaus Offermanns
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

30 Minuten Lunchtime Learning

Nutzen Sie Ihre Mittagspause sinnvoll! Jede Woche bieten wir Ihnen ein neues, praxisnahes Thema mit sofort umsetzbarem Wissen – live oder als Aufzeichnung.

Deep Talk
Mittwoch

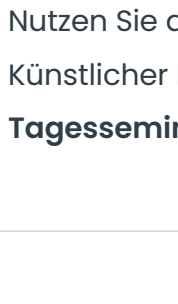
13:30 – 14:00 Uhr



3. September

Meetings mit Wirkung:
So erreichst Du garantiert Dein Ziel

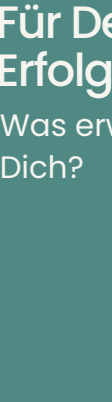
- Klare Struktur statt Zufall: mit Agenda und Zielsetzung jedes Gespräch auf Erfolg trimmen
- Inhalt, der begeistert: relevante Lösungen und konkrete Mehrwerte in den Mittelpunkt stellen
- Kundenerlebnis verbessern: Jeder Moment zählt – mache das Meeting unvergesslich



Jens Messer
Business Development Executive bei Gartner

Mittwoch

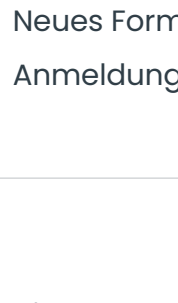
13:30 – 14:00 Uhr



10. September

Erfolg ist kein Zufall sondern Vertrieb mit System (und Fehlern)

- Meine 3 größten Fehler im Vertrieb und **was Du daraus besser machen kannst**
- Die Prinzipien, die heute jeden Monat **zuverlässig Umsatz** bringen
- LinkedIn als Leadmaschine** statt Showroom so nutze ich den Kanal wirklich



Michael Silberberger
Gründer und Vorstand vertrieb.de | Vertriebs- und Skalierungsexperte | Visionär, Inspirator, Speaker

Mittwoch

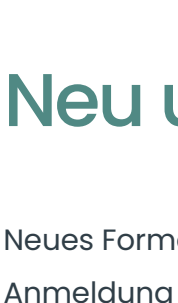
11:00 – 12:30 Uhr



18. September

Natürlich verkaufen – was wir von der Natur für unseren Vertrieb lernen können

- Die **unsichtbaren Gesetze der Natur** – wie Kreisläufe und Rhythmen unser Verhalten spiegeln
- Anziehung statt Druck** – warum das Prinzip der Naturkräfte auch im Vertrieb wirkt



Alexander Root
Gründer naturzeit.club | Experte für Lerntechniken in 2024 über 10.000 Personen auf deutschen Bühne zum Thema „Lernen“ geschult

Sonntag

11:00 – 12:30 Uhr



28. September

Wie du durch tieferen Kontakt mit dir selbst mehr Umsatz machst

- Ein **neuer Blick auf Verkauf** – den du so garantiert noch nie gehört hast
- Wie du **mehr abschließt**, ohne härter zu drücken oder mehr Technik zu lernen
- Was wirklich den **Unterschied** macht – und warum es nichts mit Verkaufs-Skills zu tun hat



Joshua Hasselblatt
Head Coach bei Human Elevation | Patrick Reiser Experte für integrale Bewusstseinsentwicklung

Master Class

Nutzen Sie auf Anfrage unser besonderes Angebot um mit Künstlicher Intelligenz fit zu werden – **online oder live als Tagesseminar am Frankfurter Flughafen.**

Freitag

10:00 – 12:00 Uhr



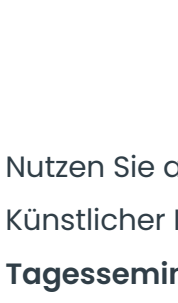
26. September

KI Online Seminar

- Generative KI** für Sales & Account Management
- Grundlagen** für Verkaufs- und Kundenmanagement



Hamidreza Hosseini
Experte für KI | OpenAI/GPT-Modelle



Michael Silberberger
Gründer und Vorstand vertrieb.de | Vertriebs- und Skalierungsexperte | Visionär, Inspirator, Speaker

HPC High Performer Club

Neues Format – 6 Termine mit Michael Silberberger
Anmeldung erforderlich an: hpc@vertrieb.de

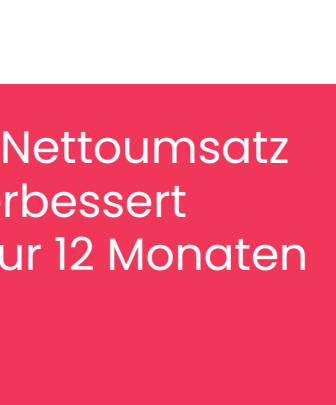
Für Deinen Erfolg
Was erwartet Dich?



14. September

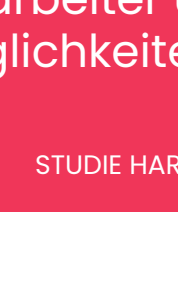
High-Performer-Club: Der exklusive Kreis für Macher & Top-Performer

- 6 High-Performer**
- 33 Minuten** Deep Dive
- 1x im Monat** für 6 Monate



Das ist kein Networking. Kein Bla Bla. Kein Bullshit.
Maximale Wirkung:

- Exklusiver Austausch** mit den Besten
- Radikale **Klarheit** für Deine nächsten Schritte
- Mentale & strategische Impulse für **echte Ergebnisse**



Michael Silberberger
Gründer und Vorstand vertrieb.de | Vertriebs- und Skalierungsexperte | Visionär, Inspirator, Speaker

Sales Excellence Club

Neues Format – 6 Termine mit Michael Silberberger
Anmeldung erforderlich an: hpc@vertrieb.de

Verschiedene Themen
Du wählst Dein Spielfeld
13:30 – 14:00 Uhr



12. September

Sales Excellence Club: Die Community für echten Austausch & messbare Erfolg

- Pitch-Club** – Trainiere Deine Präsentation & bekomme direktes Feedback
- Einwandbehandlungs-Club** – Meistere jede Herausforderung im Verkaufsgespräch
- Weitere exklusive Themenräume** für Deinen Vertriebs Erfolg



Kamera an – echtes Commitment
Kleine Gruppen (max. 6 Personen)
Anmeldung: 48h vor dem Termine: SEC@vertrieb.de



Michael Silberberger
Gründer und Vorstand vertrieb.de | Vertriebs- und Skalierungsexperte | Visionär, Inspirator, Speaker

Ausblick 30 Minuten Lunchtime Learning

Nutzen Sie Ihre Mittagspause sinnvoll! Jede Woche bieten wir Ihnen ein neues, praxisnahes Thema mit sofort umsetzbarem Wissen – live oder als Aufzeichnung.

Mittwoch

13:30 – 14:00 Uhr

8. Oktober

Die Wahrheit: Wie du auf LinkedIn die richtigen Themen findest und Reichweite sowie

- So funktionieren **Reichweite und Aufmerksamkeit 2025** auf LinkedIn
- Wie du die **richtigen Themen** für deine Artikel findest
- Was dir niemand über LinkedIn sagt**

Max Schöbel
Gründer Max & Co. | Strategieberater für digitale Kommunikation (Positionierung und LinkedIn)

Deep Talk
Samstag

10:00 Uhr
30 – 45 Minuten

18. Oktober

Partnerschaft ist, wenn der Partner mich schafft

- Warum **Hören und Verstehen unterschiedlich** sind
- Warum **Zuhören und Verstehen** unterschiedlich sind
- Was darf ich **mit wem besprechen?**
- Warum gute Freunde **schlechte Ratgeber** sind

Klaus Offermanns
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

Ausblick Master Class

Nutzen Sie auf Anfrage unser besonderes Angebot um mit Künstlicher Intelligenz fit zu werden – **online oder live als Tagesseminar am Frankfurter Flughafen.**

Mittwoch

09:30 – 17:30 Uhr

18. September
01. Oktober

Tagesseminar KI-Masterclass

- 18.9. | Schulung KI Master Class **Düsseldorf**
- 01.10. | Schulung KI Master Class **Frankfurt**

Hamidreza Hosseini
Experte für KI | OpenAI/GPT-Modelle

Michael Silberberger
Gründer und Vorstand vertrieb.de | Vertriebs- und Skalierungsexperte | Visionär, Inspirator, Speaker

Wöchentliches Lernen steigert den Nettoumsatz pro Mitarbeiter um 50% und verbessert Verkaufsmöglichkeiten deutlich in nur 12 Monaten