

# 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



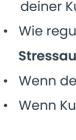
1. | 8. | 15. | 22. | 29.  
September

### 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

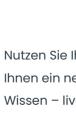
**Mittwoch**  
8:30 - 8:42 Uhr



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

### Mittwochs-Magie: Jeden Dialog souverän meistern

- **Rhetorisches „Rüstzeug“** für die kritischen Fragen deiner Kunden
- Wie reagiere ich meine **Emotionen bei Druck & hohem Stressaufkommen?**
- Wenn der Ärger eskaliert: **Gekont 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

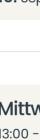
### Donnerstags-Dynamik: Prozesse für Deinen Erfolg optimieren

- 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



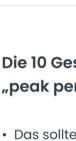
5.  
  
12. | 19. | 26.  
September

### 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

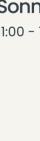


**Klaus Offermanns**  
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

## 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
- Insbesondere für erfahrene Vertriebler (5+ Jahre) & Lösungsvertrieber. Jens Messer führt Sie durch den **gesamten Sales Cycle**.



**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**  
13:00 - 13:30 Uhr



17. September

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

- Die **unsichtbaren Gesetze der Natur** – wie Kreisläufe und Rhythmen unser Verkaufsverhalten 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 Bühnen zum Thema „Lernen“ geschult

**Mittwoch**  
16:00 - 16:45 Uhr



24. September

### Die 10 Gesetze für außergewöhnliche „peak performance“

- Das sollte **jeder Unternehmer wissen**
- Q&A – Eigene Fragen können zudem direkt gestellt werden



**Kerstin Hardt**  
Eine der bekanntesten Gesundheit- und Persönlichkeitstrainerinnen Deutschlands

**Sonntag**  
11:00 - 12:30 Uhr



28. September  
(1. Oktober stellvertretend)

### 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

### Neu und exklusiv

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

### Neu und exklusiv

Neues Format – 6 Termine mit Michael Silberberger  
Anmeldung erforderlich an: [hpc@vertrieb.de](mailto: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 Vertriebserfolg



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

## 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

**Mittwoch**  
19:00 - 19:45 Uhr



22. Oktober

### Q&A | Real Talk mit Vertriebslegende Wolfgang Thust

- Fragen rund um das Thema:
- **Vertriebsaufbau | Führung | Team**
- Eigene Fragen können direkt gestellt werden



**Wolfgang Thust**  
Für viele in Deutschland die Vertriebslegende | Aufbau von über 33.000 Geschäftspartnern | Milliardenumsätze

## 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



## Werde die Führungskraft, die Du schon immer sein wolltest

Eine Führungskraft, die nicht nur führt, sondern auch inspiriert und verändert. Mastery in Leadership ist der Wegweiser zu diesem Ziel. Bist Du bereit?

## MASTERY IN LEADERSHIP PROGRAMM

12 Termine ab dem 01.11.2025

[Weitere Informationen](#)