

Programm

Alle Termine für Sie im Überblick

März
2026

April
2026

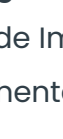
Mai
2026

8:30 – 8:42 Uhr



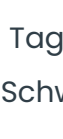
12 Minuten
Impulse

13:30 – 14:00 Uhr



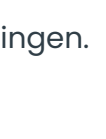
30 Minuten
Learning

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
+ 5 Min. Q&A

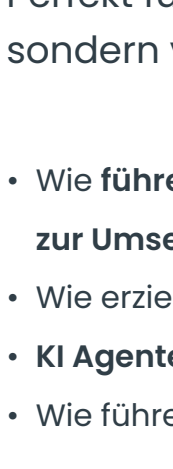
2. | 16.

9. | 23.

30.
März

Montags-Motivation:
Wie Du Montagmorgen Deinen inneren Schalter umlegst und den Rest der Woche im Flow bleibst.

- **Sieben Prinzipien** für absolute **Spitzenperformance**.
- **Verkauf** beginnt mit **Deiner Haltung**.
- **Montags-Push** in die Woche mit Michael.
- Der **Kunde** spürt **Deine Sicherheit**.
- Vom Klick zum Dialog: **Erfolgreich vernetzen auf LinkedIn!**



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



Alexa Hurka
Expertin für Sichtbarkeit & Wahrnehmung



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

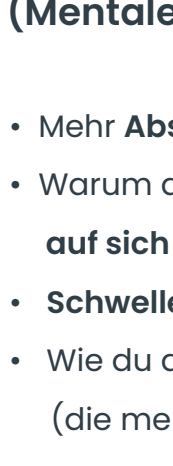
Dienstag

8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

3. | 10. | 17. | 24. | 31.
März

Dienstags-Dialog:
Erfolgreich im Vertrieb
Strategien für noch mehr Umsatz.

- Passe Deine Strategie an **Deine optimale Zielgruppe** an.
- **Steigere Deine Ergebnisse** durch **emotionale Bindung**.
- **Optimiere** Deine **Verkaufsprozesse** und **steigere Deine Effizienz**.
- **Mehr Geschäft** durch **systematisches Empfehlungsmanagement**.
- Meistere die **Telefon-Akquise** mit **Leichtigkeit**.



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

Mittwoch

8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

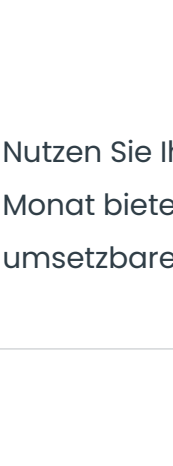
4. | 11.

18.

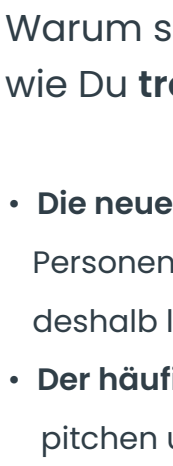
25.
März

Mittwochs-Magie:
KI-/Prozesse für Deinen Erfolg optimieren
Perfekt für Verkäufer, die nicht einfach mitlaufen, sondern vorangehen wollen.

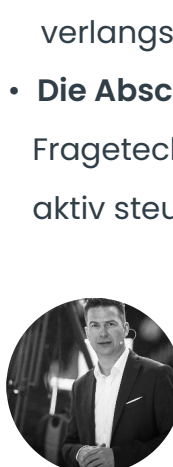
- Wie **führe ich KI in meiner Firma ein?** (Teil 2) – Von der **Idee** zur **Umsetzung**.
- Wie erzielst Du **beste Ergebnisse** mit der KI?
- **KI Agenten** im Sales.
- Wie führe ich eine **richtige Marktrecherche** durch?



Jonas Bayer
KI-Experte | KI-Startup-Gründer | Spezialist für das Training und die Integration künstlicher neuronaler Netze | Entwickler



Matthias Garten
„PowerPoint-Papst“ und Experte für überzeugendes Präsentieren | Bestseller-Autor | Speaker & Trainer



Christian Görtz
Vordenker | Experte für Kooperations-Marketing und Joint-Venture-Marketing-Strategien

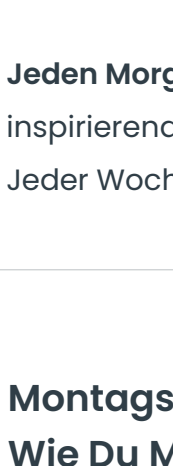
Donnerstag

8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

5. | 12. | 19. | 26.
März

Donnerstags-Dynamik:
Jeden Dialog souverän meistern.
Rhetorik & Kommunikation

- Bevor Du über Reichweite redest: **Weißt Du, wen Du wirklich erreichen willst?**
- **Kommunikation, die Wirkung erzeugt:** Führung scheitert meistens an mißverständlicher Kommunikation.
- **Konfliktkompetenz & Deeskalation:** Konflikte früh erkennen und durch geeignetes Verhalten Beziehungen arbeitsfähig halten.
- **Psychologische Sicherheit & Teamkultur:** Umfeld schaffen für offene Kommunikation mit positiven Konsequenzen.



Klaus Offermann
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

Freitag

8:30 – 8:42 Uhr

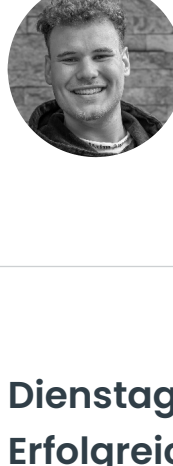
6. | 20.

13.

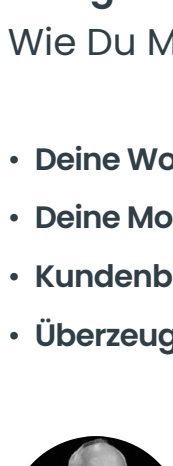
27.
März

Freitags-Fitness:
(Mentale) Gesundheit als Erfolgsfaktor

- Mehr **Abschlüsse**. **Weniger Stress**. Ein **Atemzug** dazwischen.
- Warum die **Erfolglosen scheitern** – und die **Erfolgreichen auf sich achten**.
- **Schwellengang** statt Scrollen.
- Wie du dein **eigenes Visionboard erstellst** und **richtig nutzt** (die meisten machen einen entscheidenden Fehler!)



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



Kerstin Hardt
Eine der bekanntesten Gesundheit- und Persönlichkeitstrainerinnen Deutschlands



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

März 30 Minuten Lunchtime Learning

Nutzen Sie Ihre Mittagspause sinnvoll! Mindestens zwei Mal im Monat bieten wir Ihnen ein neues, praxisnahes Thema mit sofort umsetzbarem Wissen – live oder als Aufzeichnung.

Mittwoch

13:30 – 14:00 Uhr

4. März

Warum sich **Kunden heute später entscheiden** und wie Du **trotzdem schneller zum Abschluss** kommst.

- Die **neue Kaufrealität**: Warum heute deutlich mehr Personen an Entscheidungen beteiligt sind und Deals deshalb länger dauern.
- Der **häufigste Vertriebsfehler**: Warum Verkäufer zu früh pitchen und dadurch Entscheidungsprozesse sogar verlangsamen.
- Die **Abschluss-Abkürzung**: Wie Sie mit der richtigen Fragetechnik den Entscheidungsprozess beim Kunden aktiv steuern.



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

Dienstag

10:00 – 11:00 Uhr

17. März

Professionelle Nutzung von LinkedIn

- Was ist zu beachten, um **LinkedIn zielführend zu nutzen** und **nachhaltig Leads zu generieren**.
- In Zusammenarbeit mit SimplySelling.



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

April 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
+ 5 Min. Q&A

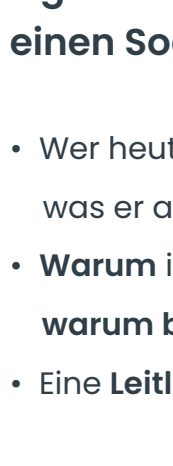
13. | 20.

27.

27.
April

Montags-Motivation:
Wie Du Montagmorgen Deinen inneren Schalter umlegst und den Rest der Woche im Flow bleibst.

- Der **30-Sekunden-Einstieg**, der jeden Kundentermin rettet.
- Warum **Kunden plötzlich abspringen**, und wie **Du das verhinderst**.
- GenZ vs. GenX: Der **richtige Ton auf LinkedIn!**



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



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



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

Dienstag

8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

7. | 14. | 21. | 28.
April

Dienstags-Dialog:
Erfolgreich im Vertrieb.
Wie Du Menschen begeistert und gewinnst.

- **Deine Worte** als der ultimative **Schlüssel zum Erfolg**.
- **Deine Motivation** ist wie **Treibstoff für Deinen Umsatz**.
- **Kundenbindung** ist der Schlüssel zum Erfolg.
- **Überzeuge** durch **Authentizität** und **Identifikation**.



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

Mittwoch

8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

1.

8. | 15. | 22.

29.
April

Mittwochs-Magie:
KI-/Prozesse für Deinen Erfolg optimieren
Perfekt für Verkäufer, die nicht einfach mitlaufen, sondern vorangehen wollen.

- **Perfekte KI-Einbindung** in Sales-Prozesse.
- **Sinnvolle Nutzung von KI** zur Entlastung von Mitarbeitern im Vertrieb.
- **Vibe-Coding** im Sales.



Jonas Bayer
KI-Experte | KI-Startup-Gründer | Spezialist für das Training und die Integration künstlicher neuronaler Netze | Entwickler

Weitere Top Referenten
Kurzfristige Ankündigung

Matthias Garten
„PowerPoint-Papst“ und Experte für überzeugendes Präsentieren | Bestseller-Autor | Speaker & Trainer

Donnerstag

8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

2. | 9. | 16. | 23. | 30.
April

Donnerstags-Dynamik:
Jeden Dialog souverän meistern.
Rhetorik & Kommunikation

- **Resilienz, Stressmanagement & Selbstführung:** Wer sich nicht selbst führt, führt andere im Stress automatisch schlechter.
- **Performance-Management & Accountability:** Leistung wird nicht „gewünscht“, sondern **geführt**.
- **Change- & Transformationsfähigkeit:** Veränderungen so führen, dass Orientierung bleibt.
- **Talententwicklung, Motivation & Bindung:** Menschen halten und entwickeln.

Klaus Offermann
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

Freitag

8:30 – 8:42 Uhr

10.

17.

24.
April

Freitags-Fitness:
(Mentale) Gesundheit als Erfolgsfaktor

- Die **besten Strategien** für Gesundheit & Energie
– Wie Du Körper und Geist **dauerhaft in Bestform** hältst
- **Lernen lernen** statt härter arbeiten.
- Die **Stimme im Kopf**, die sagt: „**Das schaffst du nicht.**“

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

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

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

April 30 Minuten Lunchtime Learning

Nutzen Sie Ihre Mittagspause sinnvoll! Mindestens zwei Mal im Monat bieten wir Ihnen ein neues, praxisnahes Thema mit sofort umsetzbarem Wissen – live oder als Aufzeichnung.

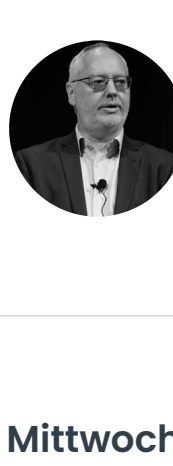
Mittwoch

13:30 – 14:00 Uhr

1. April

In 9 Runden zum Vertriebserfolg

- „**Kein Schmerz, kein Verkauf.**“
- Wie **Du wahrgenommen wirst**, bestimmt Deine **Erfolgsquote**.
- **Kaufentscheidung 95% emotional** und nur **5% rational**.
- **Storytelling** erhöht die **Kaufbereitschaft** um 22%.



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

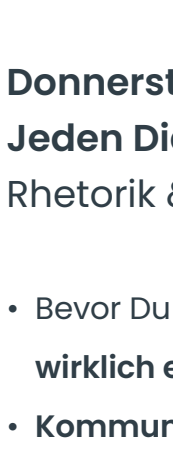
Mittwoch

13:30 – 14:00 Uhr

15. April

Shortcut Sales by vertrieb.de: Sicher zum Verkaufen

- Was **bedeutet** Shortcut Sales?
- **Entscheidung führen** statt **Infos sammeln**:
So steuerst Du Gespräche.
- Die **3 Fragen, die alles abkürzen**: Bedarf, Konsequenz, nächster Schritt. Damit fallen 80 Prozent der Umwege automatisch weg.
- **Abschluss ohne Druck**.



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

Mittwoch

13:30 – 14:00 Uhr

22. April

Eigene Expertise auf den Punkt bringen und damit einen Sog erzeugen.

- Wer heute **Kunden gewinnen will**, muss klar kommunizieren, was er anbietet.
- Warum ist das für **deine potenziellen Kunden relevant** und **warum bist du der richtige Partner?**
- Eine **Leitlinie**, wie man das **genau** macht.



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

Hinweise



Shortcut Sales by vertrieb.de

Ein Tag, um Struktur, Steuerung und Umsatz dauerhaft zu sichern.

Freitag: 08.05.2026 | Wiesbaden
Mittwoch: 20.05.2026 | Bonn
Uhrzeit: 09:30-17:30



- **Vertrieb auf System stellen** | Weg vom Zufall, hin zu klarer Struktur, Steuerung und Transparenz.
- **Skalierbare Prozesse aufbauen** | Damit gute Verkäufer exzellent werden und neue schneller performen.
- **Führung mit Wirkung** | Verantwortung, Motivation und messbare Ergebnisse im Team verankern.
- **Tools & KI sinnvoll nutzen** | Technik einsetzen, die wirklich Umsatz bringt, ohne Overload.
- **Umsatz planbar machen** | Mit System, Leitfaden und 30-Tage-Umsatzungsplan für nachhaltigen Erfolg.

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

Anmeldung: <https://www.vertrieb.de/lokustag>

Charisma und Rhetorik Workshop mit Klaus Offermann

24./25.04.2026 | Wiesbaden
Freitag: 14:30-20:00 Uhr | Samstag: 09:30-16:30 Uhr
Nur 15 Teilnehmer

- Am Ende des Tages kannst Du:
 - Deine nonverbale Wirkung bewusster steuern.
 - Stimmlich, sprachlich und körperlich präsent auftreten.
 - Deine persönliche Charisma-Signatur benennen und zeigen.
 - Typische Wirkungskiller sofort vermeiden.

Klaus Offermann
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

Anmeldung: <https://www.vertrieb.de/charisma-tag>