

Programm

Alle Termine für Sie im Überblick

November 2025	Dezember 2025	Januar 2026
------------------	------------------	----------------

 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

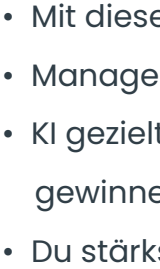
Jeden Morgen von 08:30 bis 08:42 Uhr erhalten Sie inspirierende Impulse, die Sie jeden Tag ein Stück weiterbringen. Jeder Wochentag hat sein eigenes Schwerpunktthema.

Montag
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A


3. | 10. | 17. | 24.
November

Montags-Motivation:
Deinen inneren Schalter umlegen

- Warum **Top-Verkäufer** nicht auf Motivation warten, sondern **sich selbst zünden**.
- Die 3-Minuten-Technik, mit der Du aus jedem Rückschlag sofort **neuen Drive** ziehst.
- Fokus ist keine Frage des Willens – sondern der Entscheidung, **was heute zählt**.

**Clemens Groche**
Experte für den „Boost“ | Start-up-Enthusiast | Triathlet

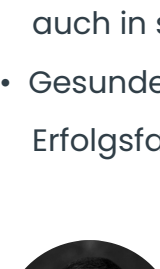
**Michael Silberberger**
Gründer und Vorstand vertrieb.de | Vertriebs- und Skalierungsexperte | Visionär, Inspirator, Speaker

Dienstag
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A


4. | 11. | 18. | 25. |
November

Dienstags-Dialog:
Erfolgreich im Vertrieb

- Wie setzt Du wichtige **Pflichte** im Gespräch, um es jederzeit zu steuern.
- Lerne mit **Emotion und Ausstrahlung sofort Vertrauen** aufzubauen.
- Aus einem „interessiert“ machst Du ein klares „**ich will mehr davon**“.
- Du nimmst die „Hürde“ Sekretariat geschickt.

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

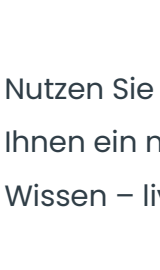
Mittwoch
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

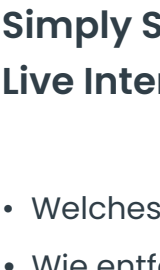

5. | 19.

12. | 26.
November

Mittwochs-Magie:
KI-/Prozesse für Deinen Erfolg optimieren

- Mit diesem **Superprompt** veränderst Du alles.
- Manage Deine Zeit so, dass **jede Minute Umsatz** bringt.
- KI gezielt im Vertrieb einsetzt, um Kunden schneller zu gewinnen und smarter zu arbeiten.
- Du stärkst Deine **persönliche Performance** mit innovativen Methoden, die Dich spürbar voranbringen.

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

**Meinert Jacobsen**
Gründer B2B Smart Data GmbH | Statistik-Experte | CRM- & KI-Spezialist Vordenker für KI & Customer Centricity im Deutschen Dialogmarketing Verband

Donnerstag
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

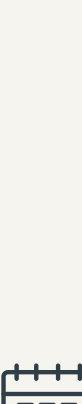

6. | 13. | 20. | 27.
November

Donnerstags-Dynamik:
Jeden Dialog souverän meistern.

- Resiliente Kommunikation: Klar bleiben, wenn es stürmt
- Persönliche Wirkung stärken: Die eigene Kommunikationsmarke entwickeln
- Selbstgespräche als Führungstool: Innere Kommunikation für Klarheit & Souveränität
- Konflikte als Chance: Wie du mit Streit Wachstum erzeugst

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

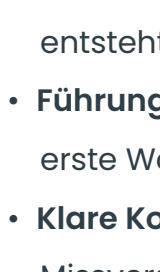
Freitag
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

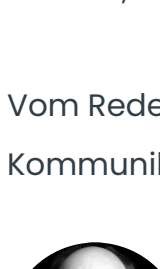

7.
14.
21.
28.
Teil 1
08:30–08:42
Teil 2
08:42–08:54

November

Freitags-Fitness:
(Mentale) Gesundheit als Erfolgsfaktor

- Energie-Management – Körper und Geist in Balance halten, um dauerhaft leistungsfähig zu bleiben.
- Mentale Stärke – Fokus, Gelassenheit und innere Stabilität auch in stressigen Phasen.
- Gesunde Routinen – Ernährung, Bewegung und Erholung als Erfolgsfaktor im Berufsalltag.

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

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

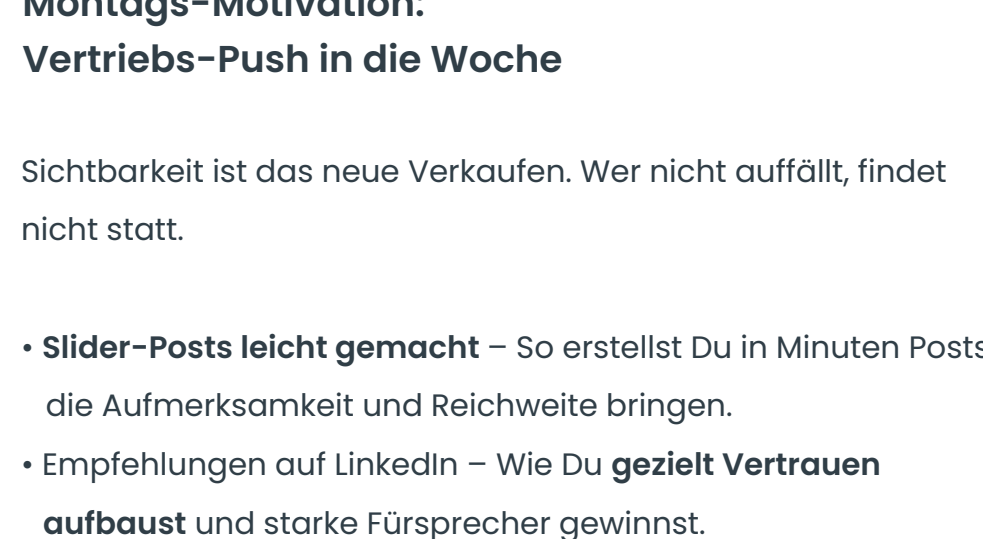
**Kerstin Hardt**
Eine der bekanntesten Gesundheit- und Persönlichkeitstrainerinnen Deutschlands

**Ronald Rauhe**
Zweifacher Kanute Olympiasieger, 31 Goldmedaillen bei Welt- und Europameisterschaften

Erfolgsfaktor **Team**: Leadership, das Spitzenleistung ermöglicht. Mindset der Champions: Vision & Umfeld als Erfolgshebel.

Kaizen: Ständige Verbesserung als Erfolgsprinzip.

High Performance Moment: Klarheit, Fokus, Wirkung im entscheidenden Augenblick.



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
11:00 – 12:00 Uhr


6. November

Simply Selling | vertrieb.de –
Live Intensiv Training Folge 3:

- Welches Vorgehen sorgt für noch **bessere Beziehungen**?
- Wie entfaltet Story-Telling wirklich eine absolut **krasse Wirkung**?
- Welche Formulierungen sind **besonders einflussreich**?

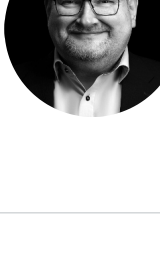
**Dirk Oevermann**
„Mister Neukundenakquise“ | Top-Experte für B2B-Video-Calls | Begründer des NUEL-Prinzips

Mittwoch
13:30 – 14:00 Uhr

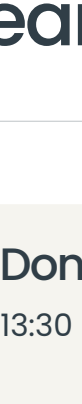

12. November

Lunchtime Deep-Talk:
Abschlusstechnik, die wirklich zieht

- Max. **8 Teilnehmer**, nur mit Kamera, für echten Austausch.
- Vom Vielleicht zum Ja. Wie Du mit klarer Sprache **Entscheidungen auslöst**, statt sie zu erzwingen.
- Psychologie des Abschlusses. Die **unbewussten Trigger**, die Kunden ins Handeln bringen.

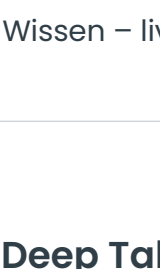
**Michael Silberberger**
Gründer und Vorstand vertrieb.de | Vertriebs- und Skalierungsexperte | Visionär, Inspirator, Speaker

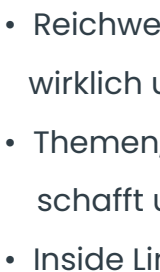
Mittwoch
13:30 – 14:15 Uhr


19. November

Lunchtime Deep-Talk:
45 Min. Individualisierte Wort-Hacks

- Sprache, die verkauft**. Formulierungen, die Vertrauen schaffen und Entscheidungen auslösen.
- Branchen-Fit. **Wort-Hacks**, die exakt zu Deinem Markt, Deinen Kunden und Deinem Stil passen.
- Sofort umsetzbar: **Neue Worte, mehr Wirkung**, direkt nach dem Deep-Talk einsetzbar.

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

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

Donnerstag
13:30 – 14:00 Uhr
+ 5 Min. Q&A


27. November

Kommunikation & Führung:
verstehen, wirken, führen
Führungskräfte lernen, wie sie mit klarer, authentischer Kommunikation Vertrauen aufbauen, Konflikte vermeiden und ihr Team nachhaltig motivieren.

- Weil Worte führen**: Sprache entscheidet, ob Vertrauen entsteht oder verloren geht.
- Führung beginnt im Gespräch**: Wirkung entsteht, bevor das erste Wort fällt.
- Klare Kommunikation = klare Führung**: Weniger Missverständnisse, mehr Wirksamkeit.
- Psychologie trifft Praxis**: Verstehen, was Menschen wirklich hören, nicht nur, was gesagt wird.

Vom Reden zum Führen – Entwickle Deine eigene Kommunikations-Signatur als Führungskraft.

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

**12 Minuten
Impulse**

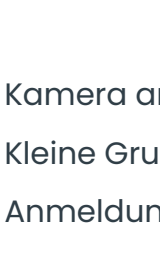

1. | 8. | 15.
Dezember

Montags-Motivation:
Vertriebs-Push in die Woche

Sichtbarkeit ist das neue Verkaufen. Wer nicht auffällt, findet nicht statt.

- Slider-Posts leicht gemacht** – So erstellst Du in Minuten Posts, die Aufmerksamkeit und Reichweite bringen.
- Empfehlungen auf LinkedIn – Wie Du **gezielt Vertrauen** aufbaust und starke Fürsprecher gewinnst.
- Meine LinkedIn-Planung 2026** – Mit klaren Zielen und messbarem **Fokus in das neue Jahr** starten

**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
+ 5 Min. Q&A


2. | 9. | 16.
Dezember

Dienstags-Dialog:
Verkaufs-/Psychologie für Deinen Erfolg

- Wie setzt Du wichtige **Pflichte** im Gespräch, um es jederzeit zu steuern.
- Lerne mit **Emotion und Ausstrahlung sofort Vertrauen** aufzubauen.
- Aus einem „interessiert“ machst Du ein klares „**ich will mehr davon**“.
- Du nimmst die „Hürde“ Sekretariat geschickt.

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

Mittwoch
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

3. | 10. | 17.
Dezember

Mittwochs-Magie:
KI-/Prozesse für Deinen Erfolg optimieren

Perfekt für Verkäufer, die nicht einfach mitlaufen, sondern vorangehen wollen.

- KI im Vertrieb: Wie Du Künstliche Intelligenz gezielt nutzt, um **Kunden schneller zu gewinnen** und smarter zu arbeiten.
- Zeit = Umsatz: Strukturiere Deine Woche** so, dass jede Minute Wirkung zeigt.
- Mental Upgrade**: Stärke Deinen Fokus und Deine Energie, während andere im Jahresendstress untergehen.

Meinert Jacobsen
Gründer B2B Smart Data GmbH | Statistik-Experte | CRM- & KI-Spezialist Vordenker für KI & Customer Centricity im Deutschen Dialogmarketing Verband

Donnerstag
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

4. | 11. | 18.
Dezember

Donnerstags-Dynamik:
Jeden Dialog souverän meistern.

- Resiliente Kommunikation: Klar bleiben, wenn es stürmt
- Persönliche Wirkung stärken: Die eigene Kommunikationsmarke entwickeln
- Selbstgespräche als Führungstool: Innere Kommunikation für Klarheit & Souveränität
- Konflikte als Chance: Wie du mit Streit Wachstum erzeugst

Klaus Offermann
Gründer der Offermann-Methode® | Executive Coach | Therapeut | Kommunikationsexperte | Über 30 Jahre Erfahrung in Führung, Klarheit & psychologischer Tiefe

Freitag
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A

5. | 12. | 19.
Dezember

Freitags-Fitness:
Mentale Gesundheit als Erfolgsfaktor

- Energie-Reset: **Lade Körper und Geist neu auf**, um mit voller Kraft ins neue Jahr zu starten.
- Mentale Stärke im Endspurt: **Fokussiert bleiben**, Druck reduzieren und Gelassenheit bewahren.
- Gesunde Routinen für 2026: Ernährung, Bewegung und Erholung als **Basis für nachhaltige Leistungsfähigkeit**.

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

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

Donnerstag
13:30 – 14:00 Uhr

4. Dezember

Deep Talk:
Die brutale Wahrheit über LinkedIn

- Reichweite ist kein Zufall. So funktioniert Sichtbarkeit 2026 wirklich und bringt Dir echte Leads.
- Themen, die knallen. Finde Content, der Aufmerksamkeit schafft und Kunden anzieht.
- Inside LinkedIn. Was Dir keiner sagt, aber jeder wissen muss, der 2026 sichtbar und relevant bleiben will.
- LinkedIn Tipps und Tricks die Du sofort nutzen kannst

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

Am 22. und 23. 12. sowie zwischen Weihnachten und Neujahr sorgen wir dafür, dass **Ihr Eure morgendliche Routine mit den 12-Minuten-Impulsen beibehalten könnt.**

2026 HPC High Performer Club

Neu und exklusiv

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

Für Deinen Erfolg
Was erwartet Dich?

14. jeden Monat

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

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

HIGH PERFORMER CLUB
vertrieb.de

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

2026 Sales Excellence Club

Neu und exklusiv

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

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

ab Januar

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

SALES EXCELLENCE CLUB
vertrieb.de

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

System² – Der Vertriebs-Autopilot Tag
Mehr Erfolg im Vertrieb mit System

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

12. Dezember 2025 – Wiesbaden | 17. Dezember 2025 – Bonn
Exklusiv für Geschäftsführer und Vertriebsleiter
Infos & Anmeldung: office@vertrieb.de
Nur 12 Teilnehmer – kein Nachrücker

- 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.

www.vertrieb.de/autopilot

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