





Programm


Alle Termine für Sie im Überblick

| Januar 2026 | Februar 2026 | März 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

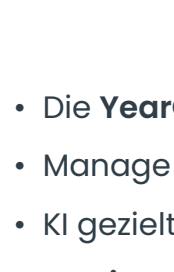

12. | 19. | 26.
Januar

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

- Der **nächste Schritt** entscheidet über Deinen Auftrag
- **52 Wochen LinkedIn-Content**: So geht dir nie der Stoff aus!
- Kundenentscheidungen **verhaltenspsychologisch beeinflussen**



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)



Imme Vogelsang
Trainerin für Wirkungskompetenz und Empathie

Dienstag
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A


13. | 20. | 27.
Januar

Dienstags-Dialog:
Erfolgreich im Vertrieb


Gespräche führen, die begeistern und Türen öffnen. Jeden Dienstag: Wort-Hacks, die Du sofort im Gespräch nutzen kannst.

- Akquise **ohne Widerstand**.
- Storytelling-Power: Wie Du mit **Fallbeispielen** statt Fakten **Vertrauen** aufbaust
- Die 80/20-Regel der Akquise: **Wo Schmerz ist, ist auch Umsatz**
- Haptik-Hack:
Warum „**Anfassen**“ im Verkaufsprozess Wunder wirkt



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

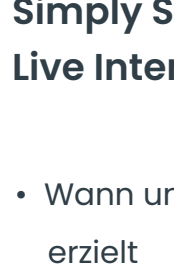
Mittwoch
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A


7. | 14. | 21. | 28.
Januar

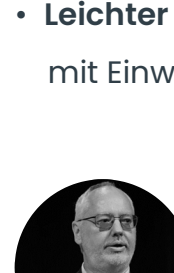
Mittwochs-Magie:
KI-/Prozesse für Deinen Erfolg optimieren

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

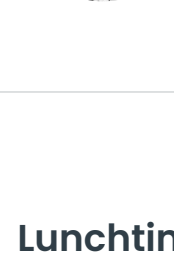
- Die **YearCompass-Methode** mit KI
- Manage Deine Zeit so, dass **jede Minute Umsatz** bringt.
- KI gezielt im Vertrieb einsetzen, um **Kunden schneller zu gewinnen** und smarter zu arbeiten.



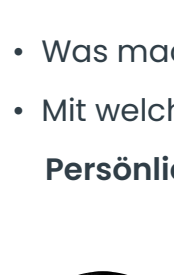
Christian Görtz
Vordenker | Experte für Kooperations-Marketing und Joint-Venture-Marketing-Strategien



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




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



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

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


8. | 15. | 22. | 29.
Januar

Donnerstags-Dynamik:
Jeden Dialog souverän meistern.

Rhetorik & Kommunikation

- „**Gute Vorsätze**“ und woran sie meistens scheitern
- **Einwandbehandlung**: Der Schlüssel zum Verkaufserfolg (Teil 1 & Teil 2)
- Psychologische Grundlagen und neurowissenschaftliche Erkenntnisse



Klaus Offermann
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

Freitag
8:30 – 8:42 Uhr

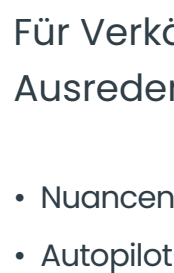

9. | 16.
23.
30.
Januar

Freitags-Fitness:
(Mentale) Gesundheit als Erfolgsfaktor

- Ungeschönter Real Talk: **Heilfasten, Sport, Tracking**
- **258 Sporteinheiten 2025**: Welche Routinen und kleinen Tricks mich wirklich konstant halten
- **Manifestation ohne Hokus Pokus** – warum Erfolg kein Zufall ist
- **Konzentration verbessern** und **fokussierter** arbeiten



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




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



Dr. Martha Hoh
Gesundheitsexpertin

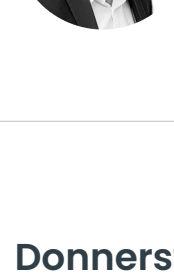
Donnerstag
11:00 – 12:00 Uhr


15. Januar

Simply Selling | vertrieb.de –


Live Intensiv Training Folge 10:

- Wann und warum man **dank Schmerzen den Durchbruch** erzielt
- Wie **Dein Mindset Deinem Umsatz auf die Sprünge** hilft
- **Leichter bis zum Abschluss**, auch durch gekonnten Umgang mit Einwänden



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

Mittwoch
13:30 – 14:00 Uhr


21. Januar

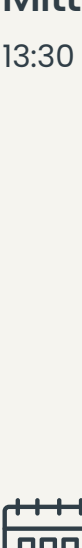
Lunchtime Deep-Talk:
Persönlichkeitsentwicklung

- Was macht **Deine Persönlichkeit** aus?
- Mit welchen Techniken kannst Du sinnvoll Deine **Persönlichkeitsentwicklung voranbringen?**



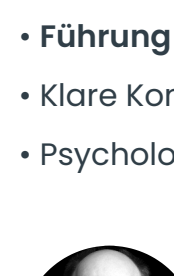
Klaus Offermann
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

Mittwoch
13:30 – 14:15 Uhr


28. Januar

Lunchtime Deep-Talk:
Shortcut Sales Angebote

- Wie kannst Du Deine Kunden mit einem **besonderen Angebots-Prozess begeistern?**
- Wie **minimierst Du Deinen Aufwand** im Angebotsprozess?
- Wie machst Du Deinem Kunden die **Annahme Deines Angebotes leichter?**




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

**Februar
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. | 9.
16.
23.
Februar

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

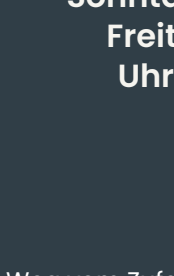
- Psychologische **Kniffe zur Umsatzsteigerung**
- Die Irrationalität der **Menschen besser verstehen**
- Die **Erfolgsgeheimnisse der Top-Verkäufer**
- Ein Bild, eine Botschaft: Das **perfekte Profil-Banner!**



Imme Vogelsang
Trainerin für Wirkungskompetenz und Empathie



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)

Dienstag
8:30 – 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A


3. | 10. | 17. | 24.
Februar

Dienstags-Dialog:
Real Talk. Direkt umsetzen.

Für Verkäufer, die Ergebnisse wollen & keine Ausreden.

- Nuancen der **Wortwahl**, die ein „Ja“ auslösen
- Autopilot-**Pipeline**: Aktivitäten, die sich auszuhen
- Wie B2B-Vertrieb noch mehr **Wirkung** erzielt
- Zuhören & Mindset als **Abschluss-Hebel**



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.
Februar

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

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

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

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

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

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

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

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

5. | 12. | 19. | 26.
Februar

Donnerstags-Dynamik:
Jeden Dialog souverän meistern.

Rhetorik & Kommunikation

- **Beziehungen im Umbruch**: Warum zuhören und Verstehen nicht das gleiche ist
- **Überzeugend Auftreten**: Was Neurowissenschaft dazu sagt
- **Denken, Handeln, Überzeugen**: Warum Wirkung oft verpufft und welche Fehler du zukünftig vermeidest
- **Angst als Chance**: Welche Macht und Stärke in der Überwindung deiner Angst stecken

Klaus Offermann
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

Freitag
8:30 – 8:42 Uhr

6. | 20.
27.
Februar

Freitags-Fitness:
(Mentale) Gesundheit als Erfolgsfaktor

- Die **besten Strategien** für Gesundheit & Energie
– Wie Du Körper und Geist **dauerhaft in Bestform** hältst

Kerstin Hardt
Eine der bekanntesten Gesundheit- und Persönlichkeitstrainerinnen Deutschlands

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

Dr. Martha Hoh
Gesundheitsexpertin

**Februar
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

4. Februar

Niemand bucht dich, nur weil du kompetent bist –
Der Dienstleister-Avatar

- **Fachkompetenz ≠ Auftrag**: 80% der Geschäftsführer brauchen menschliche Passung beim Dienstleister
- **Dienstleister-Avatar**: Dein bewusstes Außenbild als Mensch – erzeuge Sympathie und Identifikation
- **Authentisch bleiben**: Avatar schärfen ohne sich zu verbiegen – Balance zwischen Kompetenz

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

Mittwoch
13:30 – 14:00 Uhr

11. Februar

Kommunikation & Führung – verstehen, wirken, führen

- Weil **Worte führen**
- **Führung beginnt** im Gespräch
- Klare Kommunikation = **klare Führung**
- Psychologie trifft Praxis

Klaus Offermann
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation

Mittwoch
13:30 – 14:00 Uhr

18. Februar

Shortcut Sales by vertrieb.de:
Sicher zum Verkaufen

- 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

**HPC High
Performer
Club**

Neues Format – 6 Termine mit Michael Silberberger

Anmeldung erforderlich an: [hpc@vertrieb.de](https://www.vertrieb.de/hpc)

**Für Deinen
Erfolg**
Was erwartest
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

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

- **Konstruktiver 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](https://www.vertrieb.de/hpc)

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

ab März

**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

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

Shortcut Sales by vertrieb.de
Ein Tag, um Struktur, Steuerung und Umsatz dauerhaft zu sichern.

Sonntag: 01.03. | Frankfurt
Freitag: 06.03. | 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-Umsatzplan für nachhaltigen Erfolg.

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

[Anmeldung: https://www.vertrieb.de/akustag](https://www.vertrieb.de/akustag)

**Charisma und Rhetorik Workshop
mit Klaus Offermann**

Samstag: 28.02. | Frankfurt
Uhrzeit: 09:30-17:30
Nur 12 Teilnehmer

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

Klaus Offermann
Mentor für wirksame & effektive Kommunikation