vertrieb.de

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 **Pflöcke** 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
7.
8:30 - 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A
14.
8:30 - 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A
21.
8:30 - 8:42 Uhr
+ 5 Min. Q&A
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

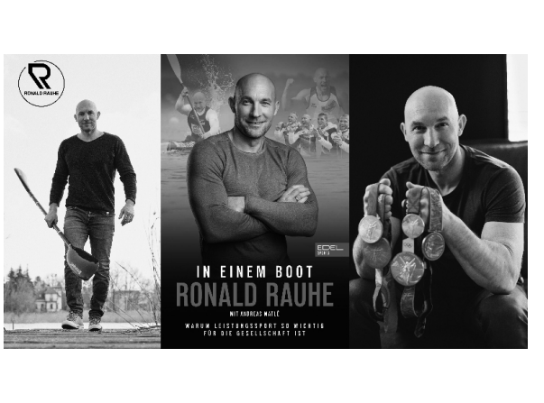
Alexander Root
Gründer naturzeit.club | Experte für Lerntechniken in 2024 über 10.000 Personen auf deutschen Bühne zum Thema „Lernen" geschult

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.

HIGH PERFORMER CLUB
vertrieb.de



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

---

Mittwoch
13:30 - 14:00 Uhr
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

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
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
Erklärbär, 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 **Pflöcke** 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

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.

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 Janaur

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 Nachrücken

20%

- 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-Umsetzungsplan für nachhaltigen Erfolg.

www.vertrieb.de/autopilot

Umsatz kommt von umsetzen.

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

STUDIE HARVARD BUSINESS SCHOOL