

SI-VT-010-3-10 Intelligentes Zeitmanagement als Verkäufer

SEMINARBESCHREIBUNG

Als Verkäufer jonglieren Sie täglich zwischen Kundenakquise, Bestandskundenpflege, Angebotserstellung und Administration. Zeitmanagement im Vertrieb bedeutet strukturierte Planung statt reaktives Reagieren. Das Seminar vermittelt praxiserprobte Methoden wie ABC-Kunden-Analyse zur Priorisierung nach Umsatzpotenzial, Pareto-Prinzip für Fokussierung auf wertschöpfende Aktivitäten und Time-Blocking für ungestörte Akquise-Phasen. Sie identifizieren Ihre größten Zeitfresser – unnötige Meetings, E-Mail-Flut, fehlende Prozess-Disziplin – und entwickeln konkrete Strategien zur Elimination.

Zeitmanagement-Methoden für nachhaltigen Vertriebserfolg

Verkäufer mit gutem Zeitmanagement erreichen 30-40% höhere Abschlussquoten durch mehr Zeit bei A-Kunden statt Routine-Administration. Sie lernen die Eisenhower-Matrix zur Priorisierung, CRM-Automatisierung für Follow-up-Sequenzen und digitale Kalenderplanung für strukturierte Wochenrhythmen. Das Seminar kombiniert bewährte Zeitmanagement-Klassiker mit modernen Tools. Praxisübungen ermöglichen Transfer: Sie erstellen Ihre ABC-Kunden-Matrix, definieren feste Zeitblöcke für Akquise-Calls und entwickeln E-Mail-Routinen statt Dauerverfügbarkeit.

SEMINARINHALTE

Zeitanalyse und Priorisierung im Vertrieb

- > Ist-Analyse dokumentieren: Wo geht meine Verkaufszeit hin?
- > ABC-Kunden-Analyse: Umsatzpotenzial als Zeitallokations-Kriterium
- > Pareto-Prinzip anwenden: 20% Kunden = 80% Umsatz fokussieren
- > Eisenhower-Matrix nutzen: Wichtige Akquise vor dringenden E-Mails
- > Zeitfresser identifizieren und systematisch eliminieren

Strukturierte Wochenplanung für Verkäufer

- > Time-Blocking etablieren: Fixe Zeiten für Akquise und Kundenpflege
- > CRM-Workflows automatisieren: Follow-ups und Lead-Scoring optimieren
- > E-Mail-Zeitfenster definieren: Reaktivität reduzieren, Fokus steigern
- > Meeting-Disziplin entwickeln: Agenda, Zeitlimit, klare Outcomes
- > Fokuszeit schützen: 2-3 Stunden täglich ohne Unterbrechungen

Digitale Tools und Selbstmanagement-Techniken

- > Kalender-Apps effektiv nutzen: Google Calendar, Calendly für Terminbuchung
- > Task-Management-Tools: Asana, Trello, Todoist für Prioritäten visualisieren
- > Pomodoro-Technik adaptieren: 25 Min. fokussiert, 5 Min. Pause
- > Ablenkungen blockieren: RescueTime, Freedom für Produktivitäts-Tracking
- > Wochenreviews durchführen: Was lief gut? Wo Zeit verschwendet?

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de