

SI-EL-VT-010-3-1 Intelligentes Zeitmanagement als Verkäufer**SEMINARBESCHREIBUNG**

Als Verkäufer jonglieren Sie täglich zwischen Neukundenakquise, Bestandskundenpflege, Angebotserstellung und administrativen Aufgaben. Diese Vielfalt kostet Zeit und Energie, während der Verkaufsdruck steigt. Intelligentes Zeitmanagement hilft Ihnen, Prioritäten zu setzen und mehr Zeit für wertschöpfende Kundeninteraktionen zu gewinnen. Sie lernen, Zeitfresser zu identifizieren und systematische Planungsmethoden für Ihren Vertriebsalltag einzusetzen. Bewährte Ansätze wie die ABC-Kundenanalyse und strukturierte Wochenplanung bilden die Grundlage für nachhaltige Produktivität im Verkauf. Digitale Kalender-Tools trainieren Sie live für sofortige Umsetzung in Ihrer täglichen Praxis.

Zeitmanagement-Methoden für mehr Verkaufserfolg

Sie erwerben praktische Werkzeuge für die tägliche Zeitplanung und lernen, Ihre Verkaufszeit auf die richtigen Kunden zu fokussieren. Für schwierige Entscheidungen zwischen dringenden und wichtigen Aufgaben entwickeln Sie klare Kriterien und eine nachvollziehbare Priorisierungslogik. Nach dem Seminar planen Sie Ihre Vertriebswoche strukturiert und gewinnen messbar mehr Zeit für Akquise und Kundenpflege. Sie reduzieren administrative Tätigkeiten durch intelligente Organisation und setzen Ihre Energie gezielt für Verkaufserfolge ein.

SEMINARINHALTE**Zeitanalyse und Prioritäten im Vertrieb**

- > Zeitfresser im Verkaufsalltag erkennen und eliminieren
- > ABC-Analyse für Kunden nach Umsatzpotenzial
- > Pareto-Prinzip: 20% Kunden generieren 80% Umsatz
- > Wichtig vs. dringend unterscheiden mit Eisenhower-Matrix

Strukturierte Wochenplanung für Verkäufer

- > Time-Blocking: Feste Zeitfenster für Akquise planen
- > Fokuszeit ohne Unterbrechungen für Angebote sichern
- > E-Mail-Zeiten definieren statt reaktives Monitoring
- > Tagesplanung mit Pufferzeiten für Unvorhergesehenes

Selbstmanagement und Work-Life-Balance

- > Stressmanagement bei hohem Verkaufsdruck
- > Nein-Sagen zu unwichtigen Aufgaben lernen
- > Digitale Tools für effiziente Kundenbetreuung nutzen
- > Energie-Management: Produktive Phasen optimal nutzen

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 / 1.250,00 € 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 / 1.250,00 € 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