

Kompaktlehrgang Sales Manager:in

Für eine erfolgreiche und zukunftssichere Verkaufskarriere

Oktober 2026 – März 2027



Kompaktlehrgang SALES MANAGER:IN

1. PRÄMISSE

2. ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZUM LEHRGANG

2.1. ZIELGRUPPEN

2.2. ANZAHL TEILNEHMER/TEILNEHMERINNEN (max/min)

2.3. TEILNAHMEBEDINGUNGEN

2.4. TAGUNGSORT

2.5. ZIELE DES LEHRGANGES

3. STRUKTUR UND ORGANISATION DES LEHRGANGS

3.1. DAUER DES LEHRGANGS

3.2. MODULE, ABSCHLUSS-, PROJEKTARBEIT

3.3. METHODISCH DIDAKTISCHE GESTALTUNG DES LEHRGANGS

3.4. LEHRGANGSGREMIEN

3.5. REFERENTEN/REFERENTINNEN

3.6. ANMELDE- UND AUFNAHMEVERFAHREN

3.7. KOSTEN DES LEHRGANGS

4. INHALTLICHER AUFBAU DES LEHRGANGES

4.1. MODUL 1: GRUNDLAGEN & PROZESS – DIE 5 PHASEN DES VERTRIEBS, 15.10-16.10.2026, SIMON WOLF

4.2. MODUL 2: KOMMUNIKATION UND PERSÖNLICHKEITSANALYSE, 05.11-06.11.2026, ALEX CARLI

4.3. MODUL 3: MODERNE KUNDENGEWINNUNG – SOCIAL SELLING & KALTAKQUISE, 10.12-11.12.2026, ULRIKE KNAUER

4.4. MODUL 4: PREISVERHANDLUNG, 04.02-05.02.2027, ULRIKE KNAUER

4.5. MODUL 5: REKLAMATIONSBEHANDLUNG & ABSCHLUSS, 04.03-05.03.2027, ALEX CARLI

1 Prämisse

Erfolg im Verkauf ist kein Zufall, sondern das Ergebnis professioneller Methodik. Dieser Kompaktlehrgang transformiert Talent in messbare Kompetenz. Wir fokussieren uns auf die praxisnahe Vermittlung von Strategien für den gezielten Lösungsverkauf. Die Teilnehmenden lernen, Kundenbedürfnisse nicht nur zu identifizieren, sondern durch psychologisch fundierte Gesprächsführung aktiv zu steuern und erfolgreich in nachhaltige Geschäftsabschlüsse umzusetzen.

Dabei schlagen wir die Brücke zwischen klassischem Verkaufs-Handwerk und modernen Vertriebskanälen, für eine kundenzentrierte Performance auf Augenhöhe.

2 Allgemeine Informationen zum Lehrgang

2.1 Zielgruppen

Der Lehrgang richtet sich an Berufseinsteigerinnen und Quereinsteigerinnen im Vertrieb mit geringer oder keiner Verkaufserfahrung, die eine strukturierte Grundausbildung zur Sales Manager:in absolvieren möchten.

2.2 Anzahl Teilnehmer/Teilnehmerinnen

Mindestanzahl: 8

Maximalanzahl: 15

2.3 Teilnahmebedingungen

Für uns zählt Ihr Interesse am Thema mehr als formale Abschlüsse. Ob Sie bereits Erfahrung in diesem Bereich haben oder ganz am Anfang stehen, wenn Sie motiviert sind, passt dieser Lehrgang zu Ihnen.

2.4 Tagungsort

Das Bildungshaus Lichtenburg zählt seit über 60 Jahren zu den traditionsreichsten und mit mehr als 25.000 Gästen pro Jahr auch zu einer der größten Bildungseinrichtungen in Südtirol. In rund 300 Weiterbildungsveranstaltungen pro Jahr bietet das Haus seit Jahren erfolgreich, Formate in der beruflichen und persönlichen Weiterbildung, zertifizierte Lehrgänge und maßgeschneiderte Weiterbildungskonzepte für Unternehmen, Institutionen und Einrichtungen an. Die Lichtenburg ist in Südtirol führend in den Bereichen Leadership, Teamentwicklung, Kommunikation und Künstliche Intelligenz und setzt dabei auf innovative Ansätze, die modernes HR-Management und zukunftsorientierte Führungsstrategien integrieren.

Das Tagungszentrum verfügt über 10 Seminarräume mit professioneller Ausstattung und moderner Technik für Tagungen, Sitzungen, Workshops und Projekten. Alle Räume verfügen über kostenfreies WLAN. Rund 44 modern eingerichtete Zimmer erlauben den Studierenden auch die Nächtigung in unmittelbarer Nähe zum Ausbildungsort.

Das Bildungshaus Lichtenburg ist eine von der Autonomen Provinz Bozen anerkannte Bildungseinrichtung (Prot. Nr. 662544 vom 26.11.2015), verfügt über eine ESF Akkreditierung (Nr. 17110/2016) und ist als ECM/ECS Provider registriert und somit auch zur Aus- und Weiterbildung im sozio-sanitären Bereich befähigt.

Das Bildungshaus ist zudem qualitätszertifiziert gemäß ISO 9001:2015 (Registriernr. 17110/2016).

2.5 Ziele des Lehrganges

Der Lehrgang verfolgt folgende Ziele:

- Akquise-Exzellenz: souveräne Neukundengewinnung durch Kaltakquise und Social Selling.
- Kunden-Profilung: treffsicheres Lesen von Kunden und Verstehen der Kaufmotivation.
- Abschlussstärke: psychologisch fundierte Verhandlungsführung und sicheres Preismanagement.
- Vertriebs-Methodik: Beherrschung des gesamten Verkaufsprozesses vom Erstkontakt bis zum Abschluss.
- Sales-Mindset: Entwicklung einer resilienten, professionellen Vertriebspersönlichkeit.

3 Struktur und Organisation des Lehrgangs

3.1 Dauer des Lehrgangs

Der Lehrgang startet im Oktober 2026 und endet im März 2027.

3.2 Module, Projekt- und Abschlussarbeit

Die Module des Lehrgangs finden in den Seminarräumen des [Bildungshauses Lichtenburg](#) an der Vilpianerstraße 27 in 39010 Nals statt. Die Module werden in Form von Präsenzveranstaltungen durchgeführt und finden jeweils von Donnerstagvormittag, 9 Uhr bis Freitagabend, 17 Uhr statt. Insgesamt sind 5 Module à 2 Tage mit insgesamt 66 Stunden geplant.

3.3 Methodisch didaktische Gestaltung des Lehrgangs

Der Lehrgang basiert auf folgenden Prinzipien:

- Impulsvorträge und Best Practices
- Praxisübungen aus dem Berufsalltag
- Gruppenarbeiten und Peer-Feedback
- Einsatz digitaler Tools (LinkedIn, KI Instrumente, Canva)
- Persönlichkeitsreflexion

3.4 Lehrgangsgremien

Gesamtkoordination des Lehrganges:

Bildungshaus Lichtenburg – Stiftung St. Elisabeth

Vilpianer Straße 27 – 39010 Nals/Südtirol

E-Mail: weiterbildung@lichtenburg.it – URL: www.lichtenburg.it

Lehrgangsleitung: Nóra Fésüs, Bildungsreferentin Lichtenburg, Tel. +39 0471 057102

3.5 Referenten/Referentinnen des Lehrgangs

Simon Wolf ist Berater, Coach und Trainer für Vertrieb und Kommunikation. Er arbeitet mit Vertriebsteams aus unterschiedlichsten Branchen – von Industrie über Finanzen und Versicherungen bis hin zu Dienstleistungen und Handel. Durch seine Erfahrung in Unternehmen verschiedener Größen und auf allen Ebenen der Vertriebsorganisation vermittelt er fundierte Einblicke sowie direkt umsetzbare, praxisnahe Impulse für den Vertriebsalltag.

Alex Carli ist Experte für Verkauf, Führung und wirksame Kundeninteraktion. Er begleitet Unternehmen, Führungskräfte und Verkaufsteams dabei, Verkauf klarer, wirksamer und erfolgreicher zu gestalten. Als ehemaliger Verkaufsleiter und Unternehmer im Onlinemarketing bringt er umfassende Praxiserfahrung ein – mit einem klaren Fokus auf sicheres Auftreten im Kundengespräch, leistungsstarke Verkaufsmannschaften und direkte Umsetzung im Alltag.

Ulrike Knauer ist seit über 30 Jahren im internationalen Marktaufbau und Vertrieb tätig. Sie war unter anderem als Geschäftsführerin für die Royal Mail in sieben Ländern verantwortlich und führte internationale Verhandlungen sowie Markteintritte. Seit 2008 arbeitet sie selbständig in den Bereichen Vertrieb, Verhandlungspsychologie und Social Selling im B2B-Umfeld und unterstützt KMU zudem bei der Einführung zeiteffektiver Prozesse und innovativer Lösungen mit Künstlicher Intelligenz.

3.6 Anmelde- und Aufnahmeverfahren

Die Bewerbung für die Aufnahme erfolgt mit einem Online Formular über die Homepage des Bildungshauses Lichtenburg.

Für Fragen stehen Nóra Fésüs und das gesamte pädagogische Team im Bildungshaus zur Verfügung.

3.7 Kosten des Lehrgangs

Die Gesamtkosten des Lehrganges betragen 2.900,00 € inkl. MwSt.

Sowohl Einzelpersonen als auch Unternehmen können einen **Förderbeitrag** beim Amt für Berufsbildung bzw. bei der Abteilung Wirtschaft beantragen. Nähere Auskünfte dazu erhalten Sie im Bildungshaus Lichtenburg.

4 Inhaltlicher Aufbau

Modul 1 **Vertrieb mit System: Die 5 Phasen des Vertriebs**

Referent:in **Simon Wolf**

Datum **Do 15.10. – Fr 16.10.2026, 9 – 17 Uhr**

Wie funktioniert erfolgreicher Vertrieb – und wie lässt er sich systematisch planen und umsetzen?

Im ersten Modul des Vertriebslehrgangs erhalten die Teilnehmer:innen einen kompakten und klar strukturierten Überblick über die fünf zentralen Phasen des Vertriebsprozesses. Von der Anbahnung über die professionelle Gesprächsvorbereitung bis hin zum Erstgespräch und dem erfolgreichen Abschluss werden alle Schritte praxisnah erarbeitet.

Für jede Phase werden typische Herausforderungen beleuchtet sowie konkrete Methoden, Tipps und Werkzeuge vermittelt, um diese souverän zu meistern. Der Fokus liegt dabei auf direkter Umsetzbarkeit: Alle Inhalte werden anhand praxisnaher Übungen trainiert und vertieft. Eigene Beispiele aus dem Vertriebsalltag können eingebracht und gemeinsam reflektiert werden, sodass die erlernten Techniken im Anschluss unmittelbar in der Praxis angewendet werden können.

Inhalte/Themen

- Vorstellung des Vertriebslehrgangs und Gesamtüberblick
- Systematisches Vertriebsdenken entlang der gesamten Kundenkontaktkette
- Professioneller Auftritt und Haltung im Vertrieb
- Strategische Gesprächsvorbereitung und wirkungsvolle Gesprächseröffnung
- Bedarfs- und Bedürfnisanalyse im Kundengespräch
- Präsentation passender Beratungs- und Lösungskonzepte
- Grundlagen der Verhandlungstechnik
- Erkennen und Nutzen von Abschlusssignalen
- Strukturierte Nachbereitung von Kundengesprächen
- Professionelle Grundeinstellung für nachhaltigen Vertriebserfolg

Modul 2 Kommunikation und Persönlichkeitsanalyse

Referent:in Alex Carli

Datum Do 05.11. – Fr 06.11.2026, 9 - 17 Uhr

Dieses Modul fokussiert sich auf die gezielte Wirkung im Verkaufsgespräch sowie auf das professionelle Einschätzen von Kundenpersönlichkeiten. Die Teilnehmer:innen lernen, wie verkaufpsychologische Grundlagen praktisch eingesetzt werden, um Gespräche aktiv zu steuern, Vertrauen aufzubauen und Abschlüsse konsequent vorzubereiten.

Ein zentraler Schwerpunkt liegt auf der Persönlichkeitsanalyse im Verkaufsalltag. Unterschiedliche Kundentypen, Entscheidungslogiken und Kaufmotive werden erkannt und richtig eingeordnet. Darauf aufbauend lernen die Teilnehmer:innen, ihr eigenes Verhalten flexibel und wirksam an verschiedene Kundenprofile anzupassen. Ziel ist es, Gespräche effizienter zu führen, Widerstände zu reduzieren und die Abschlussquote nachhaltig zu steigern.

Inhalte/Themen

- Psychologische Grundlagen im Verkauf und Entscheidungsverhalten von Kunden
- Rhetorik, Körpersprache und persönliche Wirkung im Kundengespräch
- Aktive Gesprächsführung: gezielt fragen, lenken und abschließen
- Persönlichkeitsanalyse im Verkauf: Kundentypen erkennen und verstehen
- Kaufmotive identifizieren und gezielt ansprechen
- Flexibles Anpassen des eigenen Verhaltens an unterschiedliche Kundenprofile
- Praxisnahe Übungen zur direkten Umsetzung im Verkaufsalltag

Modul 3 Social Selling & Kaltakquise

Referent:in Ulrike Knauer

Datum Do 10.12. – Fr 11.12.2026, 9 - 17 Uhr

Dieses Modul widmet sich der professionellen Neukundengewinnung – sowohl über Social Selling als auch über klassische Kaltakquise im B2B-Bereich. Im ersten Teil steht Social Selling auf LinkedIn im Fokus: Die Teilnehmer:innen lernen, wie moderne Vertriebsarbeit im digitalen Umfeld funktioniert und wie LinkedIn gezielt zur Positionierung, Netzwerkentwicklung und Leadgenerierung eingesetzt wird.

Dabei geht es nicht nur um Social-Media-Aktivitäten, sondern um eine neue, integrierte Art des Verkaufens in einem sich wandelnden Sales-Markt. Die verschiedenen Säulen des Social-Selling-Prozesses werden praxisnah vermittelt, sodass Abschlüsse systematisch vorbereitet und beschleunigt werden können.

Im zweiten Teil liegt der Schwerpunkt auf der telefonischen Kaltakquise im B2B. Ziel ist es, diese Akquiseform strukturiert, sicher und wirksam anzuwenden – mit klaren Leitlinien, konkreten Gesprächsstrukturen und praktischen Übungen.

Inhalte/Themen

Tag 1: Social Selling auf LinkedIn

- Einführung in Social Selling: Positionierung, Haltung und Schlüsselkonzepte
- Aufbau eines professionellen LinkedIn-Profiles mit klarer Vermarktungswirkung
- Der Kundenavatar: Zielgruppen verstehen und präzise definieren
- Zielgerichtete Ansprache und strategischer Netzwerkaufbau
- Kompetenzaufbau durch relevante Inhalte und Sichtbarkeit
- Erfolgreiches Vernetzen auf LinkedIn: Do's & Don'ts
- Nutzung von LinkedIn-Tools zur Vermarktung von Produkten, Dienstleistungen und Unternehmen
- Keyword-Optimierung für relevante Fach- und Themengebiete
- Best Practices für Integration, Koordination und Social Sales Prozesse
- Leadgenerierung über LinkedIn
- Direkte Arbeit und Austausch im eigenen LinkedIn-Profil

Tag 2: Kaltakquise B2B

- Struktur und Ablauf erfolgreicher Kaltakquise
- Zielgruppenverständnis und professioneller Einstieg am Telefon
- Umgang mit Gatekeepern (z. B. Assistenz, Sekretariat)
- Entscheider gezielt ansprechen und überzeugen
- Abschlussorientierte Gesprächsführung
- Skript oder Leitfaden: was wirklich funktioniert
- Rollenspiele und praxisnahe Übungen

Modul 4 Preisverhandlung

Referent:in Ulrike Knauer

Datum Do 04.02. – Fr 05.02.2027, 9 - 17 Uhr

Dieses Modul konzentriert sich auf die professionelle und wirkungsvolle Preisverhandlung. Die Teilnehmer:innen lernen, wie Preise selbstbewusst vertreten, Verhandlungsspielräume erkannt und bessere Ergebnisse erzielt werden können. Im Mittelpunkt stehen die Denkweisen und Strategien von Einkäufern sowie der souveräne Umgang mit deren Verhandlungstaktiken.

Gearbeitet wird konsequent an realen Praxisfällen der Teilnehmer:innen. Ziel ist es, Sicherheit in der Vorbereitung, Klarheit in der Argumentation und Flexibilität im Verhandlungsprozess zu gewinnen – auch in schwierigen oder festgefahrenen Situationen.

Inhalte/Themen

- Das professionelle Verhandlungskonzept
- Umgang mit Macht, Druck und Dominanz des Verhandlungspartners
- Strategische und mentale Vorbereitung auf Preisverhandlungen
- Argumentationsketten und fortgeschrittene Fragetechniken
- Zahlen, Preise, Limits und Konditionen sicher beherrschen
- Auswahl und flexible Anpassung von Verhandlungsstrategien und -taktiken
- Typische Tricks von Einkäufern erkennen und souverän kontern
- Den maximal möglichen Preis erfolgreich durchsetzen
- Wege aus festgefahrenen Verhandlungssituationen
- Körpersprache gezielt lesen und einsetzen
- Umgang mit rhetorisch geschulten, aggressiven oder unfairen Verhandlungspartnern
- Grundlagen und Anwendung der Verhandlungspsychologie

Modul 5 Reklamationsbehandlung & Abschluss

Referent:in Alex Carli

Datum Do 04.03.2027, 9 - 17 Uhr

Dieses Modul widmet sich einem der sensibelsten und zugleich wirkungsvollsten Bereiche im Verkauf: dem professionellen Umgang mit Reklamationen und herausfordernden Kundensituationen. Die Teilnehmer:innen lernen, auch unter Druck souverän zu bleiben, Emotionen gezielt zu steuern und Beschwerden strukturiert sowie lösungsorientiert zu bearbeiten.

Reklamationen werden dabei nicht als Störung, sondern als echte Verkaufschance verstanden – mit dem Ziel, Vertrauen zu stärken, Kundenbindung aufzubauen und Zusatzgeschäft zu generieren. Ergänzend werden bewährte Abschlusstechniken vertieft und praxisnah angewendet.

Inhalte/Themen

- Souverän bleiben unter Druck: Deeskalation in schwierigen Situationen
- Strukturierte Vorgehensweise bei Reklamationen und Beschwerden
- Aktives Zuhören, klare Sprache und lösungsorientierte Argumentation
- Reklamationen als Chance für Kundenbindung und Umsatzsteigerung nutzen
- Abschlussorientiertes Denken und Handeln nach Konfliktsituationen

Abschluss: 05.03.2027 oder 12.03.2027 (*Termin noch festzulegen*). Die Teilnehmenden dürfen Gäste wie Vorgesetzte, Kolleg:innen oder Familienangehörige einladen. Eine Anmeldung ist erforderlich.

Ab 15:00

- Abschlusspräsentation der Gruppenarbeiten (Die Themen werden im ersten Modul verlost.)
- Persönliches Feedback von Alex Carli und Zertifikatsübergabe

Ab 18:00 Gemeinsamer Umtrunk mit Teilnehmer:innen und Gästen