

A corkboard background filled with various hand-drawn sketches. On the left, there's a grid with letters 'c', 'd', '2', '1', '8', '9'. In the center, a torn piece of white paper has the text 'BE BETTER' written on it. To the right, there are sketches of a lightbulb, a magnifying glass over a cloud with '100%', a tree diagram with percentages (30%, 20%, 20%), a bar chart, a clock, and a staircase. Other words like 'improve', 'innovation', 'X=4', 'AMAZING', and 'notes' are scattered throughout.

BE BETTER

WAS PROFI-VERKÄUFER BESSER MACHEN

Der Verkäufer als Manager von Kunden und Gebieten

Programm

Wirkung vor Beschäftigung
Steigern der verkaufsaktiven Zeit

Schlagzahl steigern
Mehr richtige Aktivitäten

Produktiv verkaufen
Kluge Entscheidungen, Tempo, Kunden- und
Aufgabenfokus maximieren Ertragsstärke.

Den Kunden und Gebietswert
maximieren
Mehr Zeit mit den richtigen Kunden, Akquisen und
Upsell steigern Umsatz und Effizienz.

Motiviert
Motivation, Fokus und Energie steigern Wirksamkeit und
Abschlussquote

Ihr Experte Karl Pinczolits

INSTITUT FÜR VERTRIEB
MANAGEMENT COMPETENCE DEVELOPMENT

Ihr Nutzen

Planbarer Vertriebserfolg durch
klaren Fokus auf Zeit, Kunden und
wirksame Aktivitäten.

**Teilnehmer steigern Produktivität,
Abschlussquote und Kundenwert
nachhaltig.**

www.pinczolits.com

KONZEPT

Was Profi- Verkäufer besser machen – Der Verkäufer als Manager seiner Kunden und Gebiete

Erfolg im Vertrieb ist kein Zufall. Er ist das Ergebnis konsequenter Arbeit, klarer Planung und eines kompromisslosen Fokus auf Leistung. Aktuelle Analysen zeigen: Im Jahr 2025 erzielen weltweit lediglich 14 % der Verkäufer rund 80 % der Unternehmensumsätze. Diese Top-Performer verstehen sich nicht als klassische Produktverkäufer, sondern als Manager ihrer Kunden und Vertriebsgebiete. Das bedeutet: Verantwortung übernehmen, unternehmerisch denken und strategisch handeln. Profi-Verkäufer entwickeln eine eigene, proaktive Verkaufsstrategie, die ihren Arbeitsrhythmus bestimmt. Sie konzentrieren sich konsequent auf die richtigen Kunden und die wirkungsstärksten Aktivitäten – nicht auf jede sich bietende Gelegenheit.

Zielgruppe

Dieses 2-tägige Intensivseminar ist speziell für Verkäufer, Account Manager, Kundenbetreuer, Gebietsverantwortliche, Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung konzipiert.

PROGRAMM

1. Die verkaufsaktive Zeit – Wirkung vor Beschäftigung
2. Die Schlagzahl – Quantität strategisch steuern
3. Die Schlagkraft – Produktivität gezielt steigern
4. Den Kunden- und Gebietswert maximieren
5. Motiviert: Leistung macht Verkäufer stolz

INHALTE

1. Die verkaufsaktive Zeit - Wirkung vor Beschäftigung

Profi-Verkäufer verbringen im Durchschnitt doppelt so viel Zeit mit aktivem Verkaufen wie Durchschnittsverkäufer. Entscheidend ist nicht die Arbeitszeit an sich, sondern die Zeit mit direktem Markteinfluss. Um diese Wirkzeit zu steigern, braucht es den gezielten Einsatz moderner Technologien, insbesondere AI-gestützter Systeme und eines professionelles Zeit-, Aufgaben- und Prioritätenmanagement. Die zwei wichtigsten Ressourcen im Verkauf – Arbeitszeit und Kundenbetreuung – müssen geplant, gesteuert und konsequent optimiert werden. Nur so entsteht nachhaltige Verkaufsleistung.

2. Die Schlagzahl - Quantität strategisch steuern

Die Schlagzahl beschreibt die Menge an Aktivitäten im Verkaufsprozess. Entscheidend ist jedoch nicht bloß die Anzahl, sondern die strategische Auswahl dieser Aktivitäten. Nicht jede Aufgabe und nicht jeder Kunde ist gleich wertvoll. Daher gilt es, die Schlagrichtung festzulegen: Welche Initiativen, Kunden und Maßnahmen sind profitabel, wachstumsstark und zukunftsicher? Erfolgreiche Verkäufer: sind in der Leistungsphase des Verkaufsprozesses 168 % aktiver als Durchschnittsverkäufer und bewältigen eine hohe Arbeitslast durch klare Planung und Steuerung. Durch smarte Zielsetzungen – Anzahl, Konstanz, Frequenz und Taktung der Aktivitäten – wird Vertrieb planbar und steuerbar. Digitale Zwillinge und AI optimieren heute Abläufe, während gezielte Netzwerkarbeit die Reichweite systematisch erhöht.

3. Die Schlagkraft - Produktivität gezielt steigern

- Profi-Verkäufer arbeiten bis zu viermal produktiver als der Durchschnitt. Das gelingt durch drei zentrale Hebel:
- Fokus der Leistung: Top-Verkäufer verfügen über einen klaren Plan – von der Schlagrichtung bis zum Abschluss. Besonders in der Endphase des Verkaufsprozesses erhöhen sie gezielt Aktivitätsniveau und Qualität, um entscheidende Aufträge erfolgreich abzuschließen.
- Geschwindigkeit im Verkauf: Erfolgreiche Verkäufer verkaufen nicht nur mehr – sie verkaufen schneller.
- Die durchschnittliche Durchlaufzeit eines Auftrags ist bei ihnen um 18 % kürzer. Wer schneller verkauft, steigert nicht nur den Umsatz, sondern auch die Effizienz der gesamten Geschäftsentwicklung.
- Qualität im Prozess: Durch gezielte Strategien lassen sich Trefferquoten erhöhen und Verkaufsprozesse beschleunigen. Qualität wird zum Produktivitätsfaktor.

WAS PROFIVERKÄUFER BESSER MACHEN

4. Den Kunden - und Gebietswert maximieren

Profi-Verkäufer wachsen profitabel und nachhaltig mit ihren Kunden, indem sie sich konsequent auf Kunden mit hohen Ertrags- und Entwicklungspotenzialen konzentrieren. Die Kundenbilanz zeigt klar, wo Verkaufskraft den höchsten Hebel hat: Profi-Verkäufer verbringen 22 % mehr Zeit bei Entwicklungs- und Wachstumskunden, sie akquirieren und steigern systematisch die Lieferanteile und erhöhen damit die Ertragsstärke, sie sind bei ihren Kunden aktiver und erhöhen das Upsell-Potenzial um bis zu 189 %.

Ergänzend ermöglicht Social Selling, neue Reichweiten aufzubauen und die Sichtbarkeit bei potenziellen Kunden zu erhöhen – insbesondere bei Entscheidungsträgern, lange bevor konkreter Bedarf entsteht.

5. Motiviert: Leistung macht Verkäufer stolz

Erfolgreiche Verkäufer schöpfen ihre Motivation aus der Freude am Verkauf. Wer seine eigene Stimmung positiv beeinflusst, steigert nicht nur die Selbstwirksamkeit, sondern auch die Abschlussquote. High Performer erreichen mit weniger Aufwand mehr, weil sie gezielt handeln und ihre Energie effizient nutzen. Entscheidend ist, die eigene Leistungsfähigkeit langfristig zu erhalten – unabhängig von äußeren Herausforderungen. Ein motivierter Verkäufer bleibt fokussiert, handelt proaktiv und erzielt kontinuierlich bessere Ergebnisse.

IHR NUTZEN

Sie lernen, wie Sie ihren Vertrieb strategisch und planbar steuern.

Sie erhöhen Ihre verkaufsaktive Zeit und fokussieren sich auf die richtigen Kunden.

Sie richten Ihre Aktivitäten konsequent auf profitable und zukunftsstarke Chancen aus.

Durch höhere Schlagzahl und Schlagkraft steigern Sie Produktivität und Abschlussquoten.

Kunden- und Gebietswerte werden systematisch entwickelt und Upselling-Potenziale genutzt.

Gleichzeitig stärkt das Seminar Motivation, Fokus und nachhaltige Leistungsfähigkeit.

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTE

Dieses Seminar richtet sich an Verkäufer, die ihren Vertriebserfolg nicht dem Zufall überlassen wollen. Sie lernen, wie Profi-Verkäufer denken, arbeiten und ihre Zeit gezielt in messbare Ergebnisse verwandeln. Statt mehr zu arbeiten, steigern Sie Ihre Wirkung durch klare Prioritäten, strategischen Kundenfokus und höhere Produktivität. Das Seminar liefert praxisnahe Methoden, mit denen Sie schneller verkaufen, profitabler wachsen und Ihre Leistung dauerhaft sichern. Wer im B2B-Vertrieb zu den Top-Performern gehören will, findet hier die entscheidenden Hebel.

IHR EXPERTE: PROF. DR. KARL PINCZOLITS

Seit 48 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der initiative Verkäufer, Die Schlagzahl-Methode.



EXKLUSIVES EINZELCOACHING IM VERTRIEB

Mit Karl Pinczolits - absoluter Profi und Sparringspartner

Ihre Themen :

Vertriebsprobleme, Neuausrichtung, aktuelle Herausforderungen
sowie konkrete Lösungen – persönlich, diskret und praxisnah.

Ort und Rahmen:

In unsere neuen Räumen in Eisenstadt oder bei Ihnen im
Unternehmen. Bewusst nicht online - dafür ist das Thema zu
wichtig.

Flexibel & individuell

Sie entscheiden, wie oft und wie lange.

Jetzt anfragen:

Direkt per email bei Karl Pinczolits : karl@pinczolits.com

PROF. DR. KARL PINCZOLITS
INSTITUT FÜR VERTRIEB
MANAGEMENT COMPETENCE DEVELOPMENT

VORTRÄGE UND KEYNOTES

Impulse setzen und Veränderung einleiten

Vorträge und Keynotes werden auf den Kunden maßgeschneidert.

Die Dauer der Vorträge ist üblicherweise zwischen 30 Minuten
und 1,5 Stunden.

Unsere aktuellen Themen finden Sie: www.pinczolits.com

OFFENE SEMINARE 2026

Was Profi-Verkäufer besser machen -

Der Verkäufer als Manager seiner Kunden und Gebiete

11.Juni - 12.Juni 2026, Wien,

Hotel Steigenberger, Herrenhofgasse 10, 1010 Wien

Teilnahmegebühr:

€ 1.690.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Zertifikat

Neue Stoßrichtungen von Verkaufs- und

Vertriebsstrategien

03.Dez. - 04.Dez. 2026, Wien

Hotel Steigenberger, Herrenhofgasse 10, 1010 Wien

Teilnahmegebühr:

€ 1.690.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Zertifikat

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich):

- bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei

- danach 25 % der Teilnahmegebühr

Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr.

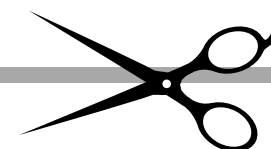
Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

INFORMATION:

Dr. Marina Pinczolits : +43 676 5374226, marina@pinczolits.com



ANMELDUNG



Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an das Institut für Vertrieb, Hauptstraße 8,
A-7000 Eisenstadt senden oder einfach ein email schreiben: marina@pinczolits.com
Achtung: Seminar ankreuzen!

Titel - Vor- und Zuname - Funktion

Unternehmen - Telefonnummer

Anschrift - Rechnungsadresse -email

Datum - Unterschrift