

## Vertriebstraining Kurse und Schulungen mit Zertifikat als Online Training und Präsenzseminar



- Kursübersicht - Ihr Vertriebstraining findet in 21 Seminarzentren in Ihrer Nähe als Präsenzseminar sowie als Live Online Kurs (Webinar) zu vielen Terminen in 2025 statt.
- Vertriebstraining für Unternehmen - Alternativ organisieren wir gerne ein individuelles Vertriebstraining als Firmen- oder Inhouse-Schulung für Ihr Team. Hierbei erfolgen die Termine, der Ort, die Dauer und die Inhalte individuell nach Absprache. Ihr Vertriebstraining erfolgt online, in Präsenz oder hybrid.

Lernen Sie in unserem Vertriebstraining Ihren Umsatz im Unternehmen zu steigern oder optimalerweise zu maximieren. Unser Vertriebstraining unterstützt Sie zusätzlich in der Kundengenerierung, der Akquise, bei der Kundenbindung im B2B-Bereich und bei internen Organisationsverbesserungen und Strukturerneuerungen. Optimieren Sie Ihre Kompetenzen und werden Sie Verkaufs- oder Vertriebs-Profi.

Unser Keibel Team sowie unsere Trainer:innen stehen Ihnen gerne für individuelle Beratungen zur Verfügung. Anschließend erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot.



IT-Trainings Keibel GmbH  
Europaplatz 11  
44269 Dortmund  
T: 0231.5191986  
F: 0231.5191988  
training@keibel.de

Huyssenallee 82-88  
45128 Essen

Gropiusstraße 7  
48163 Münster

Geschäftsführer:  
Dipl.Ing. Thorsten Gerd Keibel  
USt.ID: DE369771075  
HRB 36432  
Amtsgericht Dortmund  
Sitz der Gesellschaft ist Dortmund  
Sparkasse Dortmund  
DE52 4405 0199 0171 0057 28  
BIC: DORTDE33

### Neukunden gewinnen am Telefon

Unser Vertriebstraining Neukunden am Telefon gewinnen, vermittelt Ihnen die Fähigkeiten und die Motivation, um das effiziente Mittel der Fremdakquise mit Erfolg zu betreiben. Wenden Sie die Geheimnisse erfolgreicher Verkäufer an und bleiben Sie sich trotzdem treu.

**Kurs: PCK03    Dauer: 2 Tage    ⇒ Termine & Ort oder Live Online wählen und buchen**

### Innendienst

In dem Vertriebstraining Seminar lernen Sie, wie Sie Ihren Kundenservice verbessern und das Verkaufen optimieren. Umgang mit schwierigen Kunden, Kosten-Nutzen-Argumentation und Gesprächstechniken werden im Seminar ausführlich besprochen.

**Kurs: PCK02    Dauer: 2 Tage    ⇒ Termine & Ort oder Live Online wählen und buchen**

[www.keibel.de](http://www.keibel.de)  
[training@keibel.de](mailto:training@keibel.de)  
T:0231.5191986

## Diese Schulungszentren erwarten Sie:

Berlin | Bremen | Dortmund | Dresden | Düsseldorf | Erfurt | Essen | Extern | Frankfurt a.M.  
| Hamburg | Hannover | Koblenz | Köln | Krefeld | Leipzig | München | Münster | Nürnberg |  
Regenstauf | Saarbrücken | Siegen | Stuttgart | oder als Live Online Seminar ⇒ **Adressen**

## Das Bewertungsportal - eKomi



Um ein wertvolles und renommiertes Gütesiegel zu tragen, hat sich unser Keibel Team für das unabhängige eKomi Bewertungsportal entschieden. Wir nutzen diese authentifizierte Software, um unsere Seminarteilnehmer:innen zu befragen, nachdem sie unsere Kurse online oder in Präsenz besucht haben.

Jede freiwillig und anonym abgegebene Bewertung, egal ob positiv oder kritisch, fließt in die Bewertungsstatistik von IT-Trainings Keibel GmbH ein. Natürlich sind zufriedene Kunden:innen und Ihr Feedback für uns überlebenswichtig.

An dieser Stelle bedanken wir uns für Ihre Bewertungen.

Lesen Sie unsere ⇒ **Bewertungen**.



IT-Trainings Keibel GmbH  
Europaplatz 11  
44269 Dortmund  
T: 0231.5191986  
F: 0231.5191988  
[training@keibel.de](mailto:training@keibel.de)

Huyssenallee 82-88  
45128 Essen

Gropiusstraße 7  
48163 Münster

Geschäftsführer:  
Dipl.Ing. Thorsten Gerd Keibel  
USt.ID: DE369771075  
HRB 36432  
Amtsgericht Dortmund  
Sitz der Gesellschaft ist Dortmund  
Sparkasse Dortmund  
DE52 4405 0199 0171 0057 28  
BIC: DORTDE33

Alle genannten Marken und Produkte sind Warenzeichen oder eingetragene Markenzeichen der entsprechenden Unternehmen.