



SEMINAR ÜBERSICHT

AKADEMIE – OFFENE SEMINARE

Lothar Lay
Managementberatung | Training | Coaching

2026



01

ALLE AN DIE VERKAUFSFRONT – SO WIRD DER INNENDIENST ZUM UMSATZTREIBER

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie aus eingehenden Anfragen deutlich mehr Aufträge generieren und Kundenbeziehungen gezielt vertiefen. Sie erfahren, wie Ihr Innendienst durch klare Prozesse, verkaufsorientierte Kommunikation, die richtige Nutzung moderner Tools und KI sowie die enge Zusammenarbeit mit dem Außendienst zur schlagkräftigen Umsatzmaschine wird. Lernen Sie, Ihren Innendienst so zu steuern, dass er aktiv Verkaufserfolge liefert, Kundenbindung stärkt, den Vertrieb dauerhaft entlastet und so von der Auftragserwartungs-Abteilung zum aktiven Vertriebsinnendienst wird.

Aufbau: Tag 1: Vom Auftragsempfänger zum Umsatztreiber

Tag 2: Abschlusspower & Ertragssicherung

Zielgruppe: Innendienstmitarbeiter, Vertriebsleiter & Entscheider, Außendienstteams

Modulpreis: 1.495,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

Termine: Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

Digitale Tools & KI



02

B2B-VERTRIEB GEZIELT STÄRKEN – MIT DIGITALEN TOOLS & KI

In diesem 2-Tage-Praxisseminar lernen Sie, wie Sie mit modernen digitalen Tools und KI Umsatzpotenziale bei Bestands- und Neukunden sofort ausschöpfen, Preiserhöhungen souverän durchsetzen und neue Kunden planbar gewinnen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Vertriebseffizienz um bis zu 50 % steigern, Preisgespräche auch unter Druck meistern und mit einem individuellen 90-Tage-Umsetzungsplan messbare Ergebnisse in kürzester Zeit erzielen.

Aufbau: Tag 1: Ertragsstärke & Preise durchsetzen

Tag 2: Neukunden & Wachstum sichern

Zielgruppe: CEO & Vertriebsleiter, B2B-Vertriebsteams, Techniker & Ingenieure, Key Account Manager

Preis: 1.495,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

Termine: Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

vertriebseffizienz um
bis zu 50% steigern!

03

DER VERKAUFSSTARKE INNENDIENST

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit kundenorientierter Kommunikation und überzeugender Kosten-Nutzen-Argumentation Ihren Verkaufserfolg gezielt steigern. Sie erfahren, wie Innendienst und Außendienst als starkes Team zusammenarbeiten, um Kunden optimal zu betreuen und alle Potenziale auszuschöpfen. Als zentrale Schnittstelle im Unternehmen stärken Sie die Kundenbindung, begleiten Interessenten und Kunden aktiv und unterstützen wichtige Abschlüsse – für einen nachhaltigen Vertriebserfolg.

Aufbau: Tag 1: Kommunikation & Kundenfokus

Tag 2: Argumentation, Teamwork & Doing

Zielgruppe: Neue Mitarbeiter, Innendienstmitarbeiter, Vertriebsleiter & Entscheider, Außendienstteams

Preis: 1.455,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

Termine: Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

Der Verkaufsbooster
für Ihren Innendienst

04

PREISVERHANDLUNGEN MIT DEM RÜCKEN ZUR WAND

Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, auch in härtesten Preisverhandlungen mit Großkunden Ihre Position souverän zu behaupten. Sie erfahren, wie Sie unfaire Taktiken und psychologischen Druck souverän entkräften, gezielt gegenhalten und Ihre Preise sicher vertreten. Stärken Sie Ihre Verhandlungskompetenz für nachhaltigen Vertriebserfolg – selbst wenn die Situation scheinbar aussichtslos erscheint.

Aufbau: 1 Tag: Standfestigkeit & Abschlussstärke

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeiter, Key Account Manager, Techniker & Außendienst
Vertriebsleiter & Entscheider

Modulpreis: 985,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

Termine: Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

Gute Ergebnisse in jeder
verhandlungsunde erzielen



05

WAS VERKÄUFER HEUTE BRAUCHEN: KLARHEIT, TOOLS, ABSCHLUSSKRAFT – ZERTIFIZIERT & PRAXISNAH TRAINIERT

In diesem 2-Tages-Seminar lernen Sie, wie Sie als Techniker, Berater oder Key Account Manager mit Vertriebsverantwortung strukturiert, zielgerichtet und wirkungsvoll verkaufen. Sie erfahren, wie Sie mit modernen Methoden, klaren Prozessen und den passenden Werkzeugen schneller zum Abschluss kommen. Wenn Sie dieses Seminar absolviert haben, können Sie Ihre Kundengespräche souverän steuern, Verkaufschancen gezielt nutzen und Ihren Vertriebserfolg messbar steigern – praxisnah, sofort umsetzbar und TÜV-zertifiziert.

TÜV-Zertifiziert ✓

Praxisnah trainiert ✓

Sofort anwendbar ✓

Aufbau: Tag 1: Verkaufsstruktur, Gesprächsführung & Digitale Werkzeuge
Tag 2: Preisgespräche, Verhandlungen & Abschlussstärke

Zielgruppe: B2B-Verkäufer im Außendienst, Techniker, Berater & Key Account Manager,
Nachwuchsverkäufer & Quereinsteiger

Preis: 1.495,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

Termine: Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

Mit TÜV-Zertifikat!



06

TÜV-ZERTIFIZIERT ZUM B2B-VERTRIEBSPROFI

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Abschlussquote steigern und zu höheren Preisen verkaufen – TÜV-geprüft, ISO 17024 zertifiziert und international anerkannt. Sie erfahren, wie Sie mit digitalen und KI-gestützten Methoden mehr Wirkung erzielen, Gesprächsführung nutzen, um Vertrauen aufzubauen, und mit Storytelling selbst komplexe technische Produkte erlebbar machen. Im Anschluss können Sie Ihre Abschlussquote und Marge deutlich steigern – egal, ob Sie frisch im B2B-Vertrieb starten oder als erfahrener Verkäufer Ihre Performance auf das nächste Level heben wollen.

TÜV-Zertifiziert ✓

ISO 17024 ✓

70% Förderfähig ✓

Aufbau: 3 Module + 3 Online-Refresher + TÜV-Prüfung

Zielgruppe: Neue Verkäufer, erfahrene Vertriebler, Techniker & Ingenieure, Innen- & Außendienst

Modulpreis: 2.000,- € pro Modul zzgl. MwSt. zzgl. TÜV-Prüfungsgebühr

Förderung: Bis 70% in Baden-Württemberg, wir beraten Sie gerne

Termine: Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

Gerne beraten wir Sie über
Fördermöglichkeiten!



07

SURVIVAL SEMINAR VERTRIEB 2026

Im Survival-Seminar 2026 lernen Sie, wie Sie in schrumpfenden Märkten Kundenverluste verhindern, neue Kunden gezielt vom Wettbewerb gewinnen und Preise selbst bei massivem Preisdruck souverän durchsetzen. Das Training vermittelt nicht nur Werkzeuge für knallharte Preisverhandlungen, sondern stattet Sie mit einem individuellen Survival-Plan für schwierige Zeiten aus – für mehr Resilienz, klare Strategien, stabile Margen und echte Wachstumschancen im neuen B2B-Wettbewerb.

Aufbau: Tag 1: Survival Basics

Tag 2: Survival Practice

Zielgruppe: Verkäufer & Key Account Manager, Innen- & Außendienst, Techniker & Ingenieure, Vertriebsleiter & Führungskräfte

Modulpreis: 749,- € zzgl. MwSt. (pro Tag)

Termine: Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

Gestärkt durch die Krise



IHR REFERENT & TRAINER

Lothar Lay

Betriebswirt (VWA)

Als TÜV-geprüfter Unternehmensberater „Schwerpunkt KI & Digitalisierung“ und zertifizierter Vertriebstrainer mit über 20 Jahren Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb zählt Lothar Lay zu den führenden Experten für Preisgespräche, Verhandlungsführung und Neukundengewinnung.

Lothar Lay zeigt Vertriebsteams, wie sie selbst in härtesten Verhandlungen souverän bestehen – und Unternehmen nachweislich zu mehr Umsatz, höheren Margen und nachhaltigem Vertriebserfolg gelangen.

20+ Jahre Erfolgsbilanz ✓ TÜV-Zertifiziert ✓ Vielfältige Branchenkenntnis ✓ B2B-Vertriebsexperte ✓

Der Preisverhandlungs-Experte



Nehmen Sie Kontakt mit mir auf:



BEREIT FÜR BESSERE VERHANDLUNGSERGEBNISSE?

Lassen Sie uns über Ihre Vertriebsziele sprechen

Lothar Lay
Managementberatung | Training | Coaching

📞 +49 (0)7431 800 56 20 oder +49 (0)175 30 30 000

✉️ info@lay-training.de

🌐 www.lay-training.de