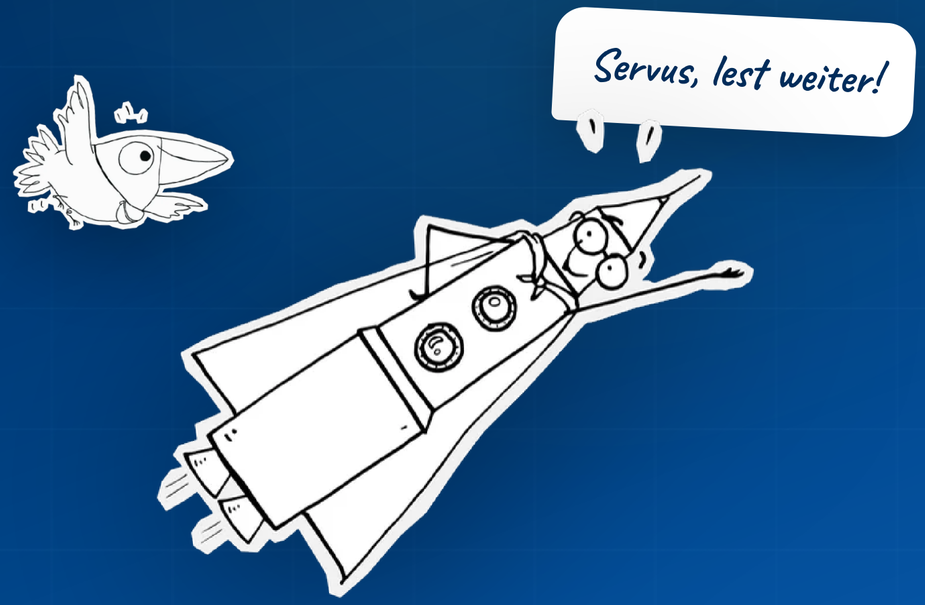
*Cold-Calls von gestern vs. Sichtbarkeit von morgen*

# Reden gegen eine Wand? Oder sichtbar werden?

75 % eurer Wunschkund:innen entscheiden sich, bevor jemand bei euch anruft. Es wird Zeit, dass sie euch finden — nicht umgekehrt.




| FÜR | FORMAT | STANDORT |
| --- | --- | --- |
| **B2B-Vertriebsteams** | **2 Tage + 5 Wochen** | **Wien · DACH** |

VERTRIEBS-RAKETE.COM

— DIESE GESCHICHTE HANDELT VON

# Eurem Sales-Team &technischen Presales-Expert:innen.

Viele Köpfe. Starkes Produkt. Tiefes Tech-Know-how. Trotzdem fühlt sich Pipeline-Aufbau an wie ein Kampf gegen die Schwerkraft — Tag für Tag.

**A.** **Sales & Presales Schulter an Schulter**
4–12 Köpfe · B2B · IT · Industrie · Energie · Mobilität

**B.** **Verkauft komplexe Lösungen**
Zyklen von Wochen bis Monaten. Eine falsche Tonalität kostet Deals.

**C.** **Will als Expert:innen sichtbar werden**
Beratungsstark, technisch tief — genau so wahrgenommen werden, nicht als Bittsteller:in.

DAS PROBLEM HAT DREI SCHICHTEN

# Was wirklich schief läuft.

→ außen

## Der Markt hat sich gedreht.

75 % der B2B-Entscheider:innen recherchieren auf LinkedIn, bevor jemand anruft. Cold-Calls landen unter 2 % Conversion. Sales Navigator liegt im Abo — und niemand nutzt ihn.

*"Wir telefonieren ins Leere."*

→ innen

## Vertrieb im Bittsteller-Modus.

Top-Leute fühlen sich klein, wenn sie zum dritten Mal nachfassen müssen. Frust mit Pitch-Skripten. Glaubenssatz: "LinkedIn funktioniert eh nicht." Und doch keinen besseren Plan.

*"So macht das keinen Spaß mehr."*

→ tiefer

## Etwas stimmt nicht am Spiel.

Verkaufen sollte auf Augenhöhe stattfinden. Statt sich zu verbiegen, sollten Vertriebsteams Vertrauen aufbauen — bevor jemand verkaufen will. Niemand hat ihnen gezeigt, wie.

*"Es muss doch anders gehen."*

— WENN NICHTS PASSIERT

# Der Preis fürs Nichts-Tun.

- **Wettbewerber überholt euch leise.** Während ihr telefoniert, posten sie. Während ihr nachfasst, werden sie empfohlen.
- **Eure besten Leute verlieren die Lust.** Top-Sales-Talente bleiben nicht, wenn sie das Gefühl haben, gegen den Markt zu kämpfen.
- **Marketing-Budget verpufft.** Inhalte, die niemand teilt, weil sie nach Marketing klingen — und nicht nach Mensch.
- **KI wird zur Bedrohung statt zum Hebel.** Andere Teams sparen 4 Stunden pro Woche — euer Team diskutiert noch, welches Tool sich lohnt.

Conversion-Rate von Cold-Calls in 2025.

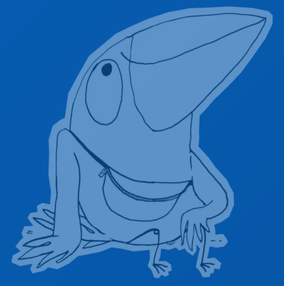
**Eine Zahl, die sich nicht mehr verbessert — egal wie viel ihr telefoniert.**

"

# Menschen kaufen von Menschen — nicht von Logos.

**— der einzige Grundsatz, auf dem alles weitere aufbaut**

PETER HÖSSL · VERTRIEBSRAKETE



— EUER GUIDE

# Peter Hössl.

*25 Jahre B2B-Vertrieb. Davon zu lange nach altem Schema.*

"Ich war jahrzehntelang der, der angerufen hat — und dann hab' ich aufgehört zu telefonieren und angefangen zu netzwerken. Was sich verändert hat: alles. Und das gebe ich heute Teams weiter, die spüren, dass das alte Spiel nicht mehr funktioniert."

**ERFAHRUNG**
**25+ Jahre B2B-Vertrieb**

**ZERTIFIZIERT**
**LinkedIn Certified Professional**

**SITZ**
**Wien · arbeitet DACH-weit**

— IN DREI SCHRITTEN

# Vom Status quo zur Routine.

1

WOCHE 0

## Standortbestimmung

Team-Call & 1:1-Gespräche mit allen Teilnehmer:innen. Wir analysieren Company Page und ausgewählte Profile, die als Vorreiter:innen und Corporate Influencer in Frage kommen, sichten bestehende Unterlagen und fordern eure Botschaft heraus. Am Ende: ein fertiges Empfehlungs- & Strategiepapier aus allen Learnings.

→ *Strategiepapier, Hebel-Report & Quick Wins*

2

WOCHE 1 – 2

## 2-Tage-Workshop Inhouse

Zwei Tage, ein Team, echte Aufgaben aus eurem Vertrieb. Tag 1 inkl. Foto-Session für alle Profile. Profile werden live optimiert, Sales Navigator scharf gestellt, KI-Tipps & Tools für smartes Prospecting aus verschiedenen Quellen — erste Beiträge entstehen im Workshop. Plus 3 Follow-up-Calls mit dem Team und Posting-Review.

→ *Profile, Content & Routinen live*

3

WOCHE 3 – 7

## 5-Wochen-Sprint

Wöchentliche Handholding-Calls im Team plus 1:1-Sessions. Content-Sparring mit Templates & Posting-Ideen jede Woche, KPI-Reviews, Abstimmung mit Marketing, smarte Sales-Navigator-Suchen bauen und aktuell halten. Damit Workshop-Inspiration zur Routine wird, die ohne Trainer weiterläuft.

→ *Pipeline, Termine & Routinen*

2 TAGE · INHOUSE · HANDS-ON

# Aus Inspiration werden Routinen.

**TAG 1 · SICHTBAR WERDEN**

Profile live tunen · Sales Navigator scharfstellen · Wunschkund:innen mappen

**TAG 2 · WIRKSAM WERDEN**

Content, der verkauft · Messaging-Scripts · KI-Workflows · Routinen vereinbaren

**SOFORT UMSETZBAR**

Foto- & Video-Material für 2–3 Monate Content · konkreter 30-Tage-Aktivitätsplan · alles landet in eurer WerkMomente-Wall

WAS IM VERTRIEBSRAKETE-PROGRAMM STECKT

# Das volle Paket.

### Standortbestimmung & Strategiepapier

Team-Call + 1:1-Gespräche · Company-Page- & Profil-Analyse (Vorreiter:innen / Corporate Influencer) · Sichtung Unterlagen · Botschaft challengen · fertiges Empfehlungs- & Strategiepapier aus den Learnings

*€ 1.800 Wert*

### 2-Tage Inhouse-Workshop

Profil-Tuning live · Foto-Session Tag 1 · Sales Navigator · KI-Tools für smartes Prospecting (Multi-Source) · Content-Werkstatt · Methode & Routinen · 3 Follow-up-Calls mit dem Team & Posting-Review

*€ 6.800 Wert*

### 5-Wochen-Sales-Sprint

Wöchentliche Team-Calls + 1:1-Sessions · Content-Sparring mit Templates & Posting-Ideen jede Woche, vorbereitet in der Wall · KPI-Reviews · Marketing-Abstimmung · Sales-Navigator-Suchen bauen & pflegen

*€ 7.200 Wert*

### Content-Bibliothek & Messaging-Scripts in WerkMomente

Eure Wall: Templates im Firmen-CI/CD mit freigestellten Fotos · Post-Vorlagen für persönliche & fachliche Beiträge in allen Media-Formaten · KI-Textvorschläge im eigenen Ton · Hooks aus 100+ Kampagnen · jede:r im Team holt sich ab, was passt — Lizenz im Programmpreis enthalten

*€ 1.400 Wert*

### KI-Prompt-Bibliothek & Workflows

6-Stunden-Workshop inkl. Vorbereitungs-Call · Geprüfte Prompts für ChatGPT, Claude, Sales Navigator AI — eingebettet in den Alltag · Aufbau eigener KI-Skills für reproduzierbare Ergebnisse · mit Claude Code XLS-Kundenlisten bearbeiten & Prospecting vereinfachen

*€ 1.450 Wert*

### Foto- & Video-Material für 2–3 Monate Content

Direkt im Workshop produziert · einsatzbereit für die ersten Wochen

*€ 1.600 Wert*

**Gesamtwert** Alles drin, ein Programm, ein Preis — € 20.250

## *Aber das wichtigste steht nicht im Stack.*

Ein Team, das wieder Lust hat. Sales-Profis, die als Expert:innen wahrgenommen werden. Eine Pipeline, die wärmer wird — Woche für Woche.

*Wert-Anker sind Orientierungswerte basierend auf vergleichbaren Einzel-Trainings & Begleitungen am Markt. Eure tatsächliche Investition ist ein Bruchteil davon.*

— WARUM SICH DIE INVESTITION RECHNET

# Mehr Ergebnis. Weniger Aufwand.

ERGEBNIS

**Warme Pipeline**

sichtbares Team, planbare Deals

× VERTRAUEN

**Dokumentierter Case**

13 Wochen, 12 Manager, 450 Kontakte

ZEIT

**2 h pro Woche**

Routinen statt Dauer-Sprint

× AUFWAND

**Wir holen jede:n ab**

keine Vorkenntnisse nötig

=

ECHTER WERT

**10×**

der eingesetzten Programminvestition — bei 3 zusätzlichen, mittelgroßen B2B-Deals pro Jahr.

TIME-TO-FIRST-DEAL

**3–6 Monate**

— VORHER · NACHHER

# Was sich für euer Team konkret ändert.

HEUTE

## Cold-Calling-Modus, hoffnungsvoll.

- Vertrieb sucht Leads, statt von ihnen gefunden zu werden.
- Profile sehen aus wie Lebensläufe — keine Positionierung.
- Sales Navigator liegt im Abo, aber niemand nutzt ihn.
- Content kommt vom Marketing — schmeckt nach Marketing.
- KI wird diskutiert, aber nicht eingesetzt.
- Pipeline-Wachstum: 0 % — bei steigendem Aufwand.

NACH DEM PROGRAMM

## Sichtbares Team. Warme Pipeline.

- ✓ Vertrieb startet Gespräche aus dem Netzwerk heraus.
- ✓ Profile ziehen Wunschkund:innen an — ohne Werbeschaltung.
- ✓ Sales Navigator läuft täglich, mit klaren Ritualen.
- ✓ Content kommt vom Team — und klingt nach Mensch.
- ✓ KI spart 2–4 Stunden pro Woche, mit klaren Use-Cases.
- ✓ + 45 % Pipeline-Wachstum nach 6 Monaten Routine.

EINE ECHTE KAMPAGNE, DOKUMENTIERT

# 13 Wochen.
# 12 Account-Manager.

**180k**
**Profile-Views**
über 13 Wochen, kumuliert

**2.300**
**Persönliche Touchpoints**
Likes, Kommentare, DMs

**450**
**Neue Netzwerk-Kontakte**
qualifiziert, mit Bezug zum Ziel-ICP

**+45%**
**Pipeline-Wachstum**
in den ersten 6 Monaten

## *Zahlen, die wir nicht erfunden haben.*

Diese Ergebnisse stammen aus einer dokumentierten 13-Wochen-Kampagne eines 12-köpfigen B2B-Teams. Echte Profile, echte Posts, echte Pipeline — kein Marketing-Kunststück.

— DREI WEGE, EIN ZIEL

# Wählt euer Tempo.

*Booster*

## Schnellstart-Paket

**€ 8.800**

ohne Foto-Session: € 7.600 · Inhouse · bis 12 Personen · einmalig oder 2× Raten

- ✓ Standortbestimmung & Strategiepapier
- ✓ 2-Tage Workshop bei euch vor Ort
- ✓ Foto-Session Tag 1 + Profile live optimiert
- ✓ Content-Templates in WerkMomente
- ✓ 3 Follow-up-Calls mit dem Team
- — 5-Wochen-Sales-Sprint
- — KPI-Tracking & 1:1-Sessions
- — 90-Tage-Garantie

*Ideal als Initialzündung — wenn das Team selbst weitertragen kann.*

EMPFOHLEN

*Vertriebsrakete*

## Workshop + 5-Wochen-Sprint

**€ 14.800**

**Stacked Value € 20.250 — ihr spart € 5.450**

- ✓ Alles aus dem Booster
- ✓ 5-Wochen-Sales-Sprint

  **siehe Ablauf*
- ✓ Wöchentliche Team-Calls + 1:1-Sessions
- ✓ Content-Sparring in WerkMomente, jede Woche neue Posting-Ideen
- ✓ KI-Prompt-Bibliothek & Workflows
- ✓ Foto- & Video-Material für 2–3 Monate
- ✓ **90-Tage-Performance-Garantie inklusive**

*Wo aus Inspiration Routine wird — die ohne Trainer weiterläuft.*

*Premium*

## 12-Monats-Programm + Action-Event

ab **€ 45.000**

individuelle Teamgrößen · Quartalsweise Abrechnung möglich

- ✓ Alles aus der Vertriebsrakete
- ✓ 1:1-Coaching für Sales-Leader mit 3-Stunden Workshop-Kick-off
- ✓ Optional: Action-Event in den Alpen oder im Burgenland (Ski/Bike/Kite/Weinverkostung)

  **siehe Ablauf und individuelles Sales-Campaign-Design inkl. KPI's und Messung*
- ✓ Quartals-Reviews über 12 Monate
- ✓ Direkte Teams-Anbindung an Peter
- ✓ KI-Automatisierungs-Ideen + Deep-Dive Claude Code für Marketing-Automation
- ✓ Eigenes Mini-Dashboard
- ✓ 90-Tage-Performance-Garantie inklusive

*Für Teams, die LinkedIn-Vertrieb zur strategischen Disziplin machen.*

— ZWEI WEGE WEITER

# Was wäre der schnellste nächste Schritt?

A DER DIREKTE WEG

## 30 Minuten Klartext.

Ein kurzes Gespräch, kein Pitch. Wir schauen gemeinsam, ob euer Team und das Programm zueinander passen — und wenn ja, wo wir starten.

**Termin buchen →**

vertriebs-rakete.com/kontakt.html · 30 min · kostenfrei

B ERSTMAL STÖBERN

## Lest die Case Study.

Die dokumentierte 13-Wochen-Kampagne. Welches Setup, welche Inhalte, welche Routinen — was funktioniert hat und was nicht.

**Case Study öffnen →**

vertriebs-rakete.com/ergebnisse · 6 min Lesezeit

— DANKE FÜRS LESEN

# Auf ein gutes Gespräch.

30 Minuten reichen für einen guten Eindruck — ob das Programm zu eurem Team passt, klären wir am besten direkt.

E-MAIL
peter.hoessl@vertriebs-rakete.com

TERMIN
vertriebs-rakete.com/kontakt.html

LINKEDIN
linkedin.com/in/peter-hoessl