

WORKSHOPREIHE

SHIFT. VERTRIEB AM WENDEPUNKT.

Von der Defensive zurück zur Marktoffensive. Die Workshopreihe für nachhaltigen Vertriebserfolg. Für Macher und Unternehmenslenker.

BEKANNT AUS:



**SALES
PROACTIVITY
INDEX**

manager magazin
Harvard Business manager

Von der Defensive zurück zur Marktoffensive.

Die Workshopreihe für nachhaltigen Vertriebserfolg.
Für Macher und Unternehmenslenker.



Bernhard Nitz ist erfahrener Systemischer Berater und Coach. Mit seiner umfassenden Expertise in Organisationsentwicklung, Strategie und Change Management bringt er Werkzeug und viel Umsetzungserfahrung ein.

[Linkedin](#)

Studie «Sales Proactivity Index» in Partnerschaft mit dem Innovation Hub der Universität Zürich.



Patrick Utz ist Vertriebsexperte und Initiator der Studie Sales Proactivity Index und Autor des Artikels «Raus aus der Vertriebskrise» im Harvard Business Manager. Er bringt vertriebliche Expertise und praxisrelevante Umsetzungserfahrung ein.

[Linkedin](#)

[Telefontermin](#)

[Videocall](#)

Der Artikel «Raus aus der Vertriebskrise» ist erschienen in:



Ihr Vertrieb macht das Nötigste – und Sie wissen: Es braucht einen Wendepunkt.

- Bestehende Kunden systematisch ausbauen? Fällt Ihrem Team schwer.
- Neue Kunden gewinnen? Wird zunehmend zur Herausforderung.
- Neue Märkte entwickeln? Eine Herkulesaufgabe.

Stattdessen werden Anfragen effizient abgearbeitet. Doch diese landen meist im Preisvergleich. Profitables Wachstum bleibt aus. Die Nähe zum Kunden ist verloren gegangen.

Wir verstehen Vertrieb als eine Expedition ins Ungewisse – nicht das Warten im Büro, bis die Nachfrage anklopft. Die meisten Organisationen haben verlernt, dieses Risiko einzugehen.

Proaktiv neue Kunden anzugehen ist unbequem: Sie kennen weder die Wettbewerbssituation noch die internen Erwartungen. Die Nachfrage ist unklar, das Ergebnis nicht planbar. Viel einfacher erscheint es, nur das abzuarbeiten, was ohnehin hereinkommt.

Doch genau diese Bequemlichkeit kostet Sie Wachstum. Wer darauf wartet, dass Kunden von selbst kommen, verliert den Kontakt zum Markt. Wer glaubt, schon alles erreicht zu haben, verpasst neue Chancen. Und wer sein Team nicht auf diese Entdeckungsreise mitnehmen kann, bleibt in der Reaktivität stecken.

Unsere Studie mit 190 Unternehmen zeigt: Viele Vertriebsorganisationen haben über Jahre ihre proaktiven Fähigkeiten verloren. Sie haben sich so sehr auf das effiziente Abarbeiten des Bestehenden konzentriert, dass die Kundennähe degeneriert ist. Sie stecken in der „Effizienzfalle“.

Die gute Nachricht: Diese Fähigkeiten lassen sich systematisch zurückgewinnen.

Unsere Workshop-Serie basiert auf dem Sales Proactivity Index – einer wissenschaftlichen Studie in Zusammenarbeit mit dem Innovation Hub der Universität Zürich. Die Erkenntnisse wurden im Harvard Business Manager publiziert und bilden das methodische Fundament unseres Ansatzes.

Sie lernen, wie Sie Ihre Vertriebsorganisation aus der Reaktivität herausführen und nachhaltigen, proaktiven Vertriebserfolg etablieren.

In drei aufeinander aufbauenden Workshops führen wir Sie systematisch vom individuellen Vertriebsverständnis über die Teamentwicklung hin zur organisationalen Transformation.
Von der Defensive zurück zur Marktoffensive.

Mein Vertrieb und ich.

Von der Selbsterkenntnis zur Handlungsstärke

1. Workshop Tag: 27. Januar 2026

Sie entwickeln ein klares Verständnis Ihrer eigenen Vertriebspersönlichkeit und identifizieren konkrete Handlungsfelder für mehr Proaktivität.

Sie erhalten ein individuelles Profil der Stärken Ihrer Vertriebsorganisation und Entwicklungsfelder.

Der konkrete Aktionsplan sorgt für erfolgreiche erste Schritte in der Umsetzung.

INHALT

- Kennenlernen und Erwartungsabgleich - Austausch über aktuelle Herausforderungen im Vertrieb
- Einblicke in die Erkenntnisse des Sales Proactivity Index
- Selbstbeurteilung mit dem Sales Proactivity Index und Standortbestimmung in den 6 Dimensionen der Proaktivität
- Austausch und Erkenntnisse aus der Selbstbeurteilung
- Vertrieb heute vs. Vertrieb morgen - Trends und Herausforderungen im modernen Vertrieb
- Identifikation persönlicher Handlungsfelder - Von der Analyse zur Aktion
- Konkrete erste Schritte definieren - Ihr individueller Fahrplan
- Planung der Praxisphase - Buddy-System etablieren und Aufgaben festlegen

UMSETZUNGSPHASE 1

- Umsetzung der ersten persönlichen Schritte
- Abgleich mit Ihrem Coaching-Buddy
- Durchführung der Selbstbeurteilung mit Ihrem Team
- Gemeinsame Reflexion der Ergebnisse im Team
- Sammeln von Hypothesen zur persönlichen und Team-Situation anhand vorgegebener Dimensionen

Mein Vertriebsteam aktivieren.

Vertrieb als Team sport - Gemeinsam mehr erreichen

2. Workshop Tag: 12. März 2026

Sie lernen, wie Sie Ihr Team systematisch in die Vertriebsentwicklung einbeziehen und gemeinsam Lösungen für identifizierte Herausforderungen entwickeln.

Sie verlassen den Workshop mit einem klaren Umsetzungsplan für Ihr Team und validierten Hypothesen über Ihre Vertriebssituation.

INHALT:

- Erfahrungsaustausch aus der Praxisphase 1: Welche Erkenntnisse habe ich gewonnen?
- Learnings und Best Practices teilen
- Fachinput: Komplexität im modernen Vertrieb - Warum Einzelkämpfer nicht mehr reichen
- Priorisierung der Herausforderungen - Systematische Bewertung anhand der gesammelten Hypothesen
- Fachinput: Hypothesen validieren und Lösungsansätze - Methoden für evidenzbasierte Vertriebsentwicklung
- Lösungsworkshop in Kleingruppen - Ideenentwicklung im Sparring mit anderen Teilnehmern
- Konkrete Umsetzungsplanung - Ihr Fahrplan für die nächste Praxisphase
- Buddy-Coaching Setup - Planung der gemeinsamen Aktivitäten

UMSETZUNGSPHASE 2

- Präsentation der Workshop-Ergebnisse und des Plans im eigenen Team
- Validierung der Hypothesen mit dem Team: Was können wir intern lösen? Was brauchen wir von der Organisation?
- Optional: Zweite Iteration im Team zur Schärfung der Erkenntnisse und Stärkung des Buy-ins
- Sammlung weiterer Hypothesen zu Personal- und Teamsituation für Workshop 3

Mehr erfahren Sie in einem kurzen Austausch:
TELEFONAT oder **VIDEOCALL**

Meine Organisation als Ermöglicher

Vertrieb von morgen - Organisationale Rahmenbedingungen gestalten
3. Workshop Tag: 12. Mai 2025

Sie entwickeln ein umfassendes Verständnis dafür, welche organisationalen Hebel für erfolgreichen Vertrieb notwendig sind.

Sie verlassen den Workshop mit einem konkreten Transformationsplan und einem Netzwerk von Umsetzungspartnern für langfristigen Erfolg.

Optional am Vorabend, 11. Mai 2026:

- Gemeinsames Abendessen - Networking und informeller Austausch
- Impuls-Vortrag: Zukunft des Vertriebs - Vision und Trends
- Reflexionsrunde - Erkenntnisse aus den ersten beiden Workshops

INHALT

- Erfahrungsaustausch aus Praxisphase 2: Erfolge und Herausforderungen bei der Teamaktivierung
- Learnings und Best Practices teilen
- Fachinput: Herausforderungen bei der Umsetzung - Typische Stolpersteine und wie Sie diese überwinden.
- Organisationale Möglichkeiten und Grenzen.
- Finale Priorisierung der Handlungsfelder: Was kann ich selbst umsetzen? Was kann mein Team leisten? Was braucht organisationale Unterstützung? Wo benötige ich externe Hilfe?
- Umsetzungsbörse - Partnerschaften für schwierige Themen knüpfen
- Netzwerk-Aufbau - Langfristige Unterstützung organisieren
- Abschlussreflexion - Ihre persönliche Transformation: Wo starteten Sie an Tag 1? Wo stehen Sie heute?

UMSETZUNGSPHASE 3

- Langfristige Zusammenarbeit mit Coaching-Buddies und Umsetzungspartnern
- Regelmässiger Austausch in der entstandenen Peer-Gruppe
- Option auf vertiefende Begleitung durch die Workshopleiter in persönlicher und Team-Situation

Mehr erfahren Sie in einem kurzen Austausch: TELEFONAT oder VIDEOCALL

Alles im Überblick

TERMINE

- Workshop 1: 27.01.2026
- Workshop 2: 12.03.2026
- Workshop 3: 12.05.2026

Optional am Vorabend, 11. Mai 2026:

- Gemeinsames Abendessen - Networking und informeller Austausch
- Impuls-Vortrag: Zukunft des Vertriebs - Vision und Trends
- Reflexionsrunde - Erkenntnisse aus den ersten beiden Workshops

DURCHFÜHRUNGORT

Technopark Zürich
Technoparkstrasse 1
8005 Zürich

Individuelle Anfahrt:

Parkhaus direkt im Gebäude,
Parkpausche CHF 25.00

Öffentlicher Verkehr:

Tram 4 bis Technopark
Tram 8 bis Schiffbau
Tram 17 bis Förrlibuck
Tram 13 bis Escher-Wyss
Diverse Züge bis Hardbrücke

LINKS, DOWNLOADS

- TELEFONTERMIN
- VIDEOCALL
- Download Studienpapier «Sales Proactivity Index»

VENTURIZE AG
für Unternehmertum
und Verkauf

Seestrasse 91
CH-6052 Hergiswil
patrickutz.com

patrick@patrickutz.com
+41 78 908 0008

