

Ideal für Ein- und Umsteiger!

Seminar

Heute Ingenieur, morgen Vertriebsingenieur

In 6 Schritten zum Verkaufserfolg



Die Top-Themen:

- **Wie Sie eine effektive Verkaufsstrategie für Ihre Produkte und Leistungen planen**
- **Wirksamer als andere überzeugen und Kundenkontakte optimieren**
- **Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Kunden zielgenau identifizieren**
- **Wie Sie Ihre Persönlichkeit und Ihr technisches Know-how beweisen**
- **Wie Sie bei Preisverhandlungen taktisch argumentieren und Ihre Preise durchsetzen**
- **Aufbau einer festen Kundenbindung und hoher Zufriedenheit mit dem Leistungsangebot**

Termine und Orte

19. und 20. März 2020
Karlsruhe

26. und 27. Mai 2020
Freising bei München

17. und 18. September 2020
Frankfurt am Main

„Ein sehr praxisorientiertes Seminar, welches weniger durch Monologe des Referenten, sondern vielmehr durch aktive Gruppenarbeit der Seminarteilnehmer geprägt ist. Das verleiht dem Seminar sehr viel Dynamik und einen hohen Erinnerungswert.“
Patrick Borchert,
Verkaufsingenieur,
Gericke GmbH

Ihre Seminarleitung
Dipl.-Ing. Michael Kolb,
Senden/Iller

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Ingenieure im technischen Vertrieb sind längst keine Seltenheit mehr. Immer mehr technische Fach- und Führungskräfte aus Projektmanagement, Konstruktion und Entwicklung oder aus anderen technischen Bereichen wechseln in den technischen Vertrieb.

Rüsten Sie sich mit den wichtigsten Instrumenten für Ihre Position als Vertriebsingenieur aus. Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage Strategien zu planen und die dafür benötigten Vertriebsvorgänge zu steuern. Sie lernen, wie Sie neue Kunden finden und eine optimale Gesprächsbeziehung herstellen.

In vielen Fällen ist dem Kunden gar nicht klar, welche Lösung die beste für seinen Zweck ist. Steigern Sie Ihre Verkaufschancen durch aktives Zuhören und indem Sie die Mechanik der Kaufentscheidung mit der richtigen Fragetechnik anwenden. Nutzenargumentation und der Umgang mit Werteeinwänden werden für Sie zum „Kinderspiel“, wenn Sie nach den richtigen Kundenkriterien verkaufen. Ersparen Sie sich nutzloses Arbeiten und erhöhen Sie Ihre Auftragsquote beträchtlich. Bereiten Sie sich optimal auf Ihre kommenden Preisverhandlungen vor und trainieren Sie die geschickte Anwendung wichtiger Verhandlungstaktiken. Unser Vertriebsexperte zeigt Ihnen, wie Sie eine enge Kundenbindung erreichen sowie den Kunden richtig unterstützen und betreuen.

„Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag!“


Zielgruppe


- Vertriebsmitarbeiter, die noch am Beginn ihrer Laufbahn stehen
- Mitarbeiter aus den Bereichen Service, Projektmanagement und Innendienst, die den direkten Verkaufsprozess unterstützen
- Gestandene Vertriebsingenieure, die ihre Erfahrungen auffrischen und ergänzen möchten

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot.
Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

Frau Ulrike Rinderhofer  
Tel.: +43 664 5036261, E-Mail: rinderhofer@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Dipl.-Ing. Michael Kolb, Senden/Iller



Dipl.-Ing. Michael Kolb unterrichtete an der DHBW Heidenheim und der Karlshochschule International University. Er ist Mitautor des Lehrbuches „Erfolgsfaktor Kommunikation bei Messeauftritten“, herausgegeben von Prof. Luppold. Namhafte Unternehmen wie z. B. GE Healthcare, Philips, Bertelsmann, MAN Roland,

Siemens, SCA, valeo, Seppelfricke oder die Wieland-Werke setzten auf sein Know-how. Er ist Partner der IFM Merz GmbH und unterstützt seit 1999 technische Firmen bei der Vertriebsentwicklung auch auf Fachmessen. Beim VDI ist er auch Dozent für das Seminar „Der Vertriebsingenieur im Außendienst“.

Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input des Trainers und wenden diesen im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen an. Darüber hinaus arbeiten Sie in Einzel- und Gruppenarbeiten zusammen und profitieren vom Erfahrungsaustausch.



Weitere interessante Veranstaltungen

Vertriebstraining für Ingenieure - Neue Kunden kommen nicht von alleine!

31. März und 01. April 2020, Frankfurt am Main
21. und 22. Juli 2020, Aschheim bei München
17. und 18. November 2020, Karlsruhe

Vertriebscontrolling: verstehen - aufbauen - anwenden

21. und 22. April 2020, Freising bei München
19. und 20. August 2020, Berlin
15. und 16. Dezember 2020, Nürtingen bei Stuttgart

Seminarinhalte

1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr

2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

Die richtige Strategie für Ihr Projekt planen

- Wie Sie Ihre besten Kunden finden
- Realistische Verkaufs- und Gesprächsziele setzen
- Wie Sie einen Gesprächstermin verkaufen
- Kaltbesuch oder Termin vereinbaren
- Effektivitätsmanagement im Verkauf
- Hauptaufgabe im konsultativen Verkauf
- Der Wertschöpfungsprozess
- Die Wertaussage
- Chancen und Gefahren im Verkaufsprozess

++ Lehrgespräch und Video: Differenzieren im Wettbewerb

++ Gruppenarbeit: Die Käufer im Buying-Team

Andere überzeugen und Kontakte knüpfen

- Wie Sie die richtigen Voraussetzungen schaffen
- Der Weg ins Kundenunternehmen
- Das Geheimnis guter Kommunikation

++ Gruppen- und Einzelarbeit: Das Geheimnis guter Kommunikation und wie Sie Sympathien entwickeln

Bedürfnisse und Wünsche entdecken

- Lehrgespräch und Video: Probleme identifizieren
- Fehler beim Zuhören
- Die Mechanik der Kaufentscheidung
- Die Bedürfniskurve
- Wie Sie den Problemdruck verstärken
- Verkaufen ohne zu manipulieren

++ Gruppenarbeit: Bedürfnisse entwickeln

++ Einzelübungen/Rollenspiel: Durch Fragen überzeugen – OPAL-Technik

Persönlichkeit und technische Kompetenz beweisen

- Die Präsentation für den Entscheider
- Den Kundennutzen überzeugend darstellen
- Der Umgang mit Ein- und Vorwänden
- Verkaufen nach Kundenkriterien
- Strategien zur Positionsverbesserung

++ Gruppenarbeit: Der Weg zum Nutzen

Preisverhandlungen erfolgreich durchführen

- Die eigenen Preise schützen
- Die wichtigsten Verhandlungsregeln
- Vier Schritte einer Verhandlung
- Bewertung des eigenen Angebotes
- Benchmarks setzen, um Preise zu schützen
- Verhandlungsjudo zwischen Geben und Nehmen

++ Rollenspiel: Einen fairen Abschluss fixieren

Enge Kundenbindung und maximale Zufriedenheit erreichen

- Die Erwartungen des Kunden nach dem Auftrag
- Kritische Phasen nach der Produkteinführung
- Verhalten bei Reklamationen
- Umgang mit verärgerten Kunden
- Gute Kontakte am Telefon

++ Gruppenarbeit: Dauerhafte Kundenpflege organisieren



Sie erhalten Antworten auf diese Fragen

1. Wie plane ich strategisch?
2. Wie knüpfe ich die richtigen Kontakte?
3. Wie wecke ich Bedürfnisse?
4. Wie setze ich meine Kompetenzen zielgerichtet ein und wie stelle ich diese unter Beweis?
5. Wie verhandle ich Preise?
6. Wie erfülle ich Erwartungen?



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 19. und 20. März 2020 Karlsruhe (10SE002120)	<input type="checkbox"/> 26. und 27. Mai 2020 Freising bei München (10SE002121)	<input type="checkbox"/> 17. und 18. September 2020 Frankfurt am Main (10SE002122)
EUR 1.790,-	EUR 1.790,-	EUR 1.790,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Karlsruhe: Leonardo Hotel Karlsruhe, Ettlinger Str. 23, 76137 Karlsruhe, Tel: +49 721/3727-0, E-Mail: info.karlsruhe@leonardo-hotels.com
Freising bei München: Mercure Hotel München Freising Airport, Dr.-von-Daller-Str. 1-3, 85356 Freising, Tel. +49 8161/532-0, E-Mail: ha0q8-sb@accor.com
Frankfurt am Main: Relexa Hotel GmbH Relexa Hotel Frankfurt, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt, Tel. +49 69/95778-0, E-Mail: frankfurt-main@relexa-hotel.de

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

