

Seminar

# Sicheres Auftreten für Ingenieure



## Die Top-Themen:

- Ihre Außenwirkung gezielt verbessern
- Mit Ihrem Auftreten Ihre Gesprächspartner von sich und Ihrer Sache überzeugen und Ihre Ziele erreichen
- Auf Einwände Ihrer Gesprächspartner gekonnt reagieren und sie zum eigenen Vorteil ummünzen
- Den richtigen Gesprächseinstieg finden, um mit Kunden und Geschäftspartnern in Kontakt zu kommen
- In Besprechungen, Präsentationen und Verhandlungen überzeugend agieren und das Lampenfieber in den Griff bekommen
- Souveränität auch in schwierigen Situationen beibehalten

### Termine und Orte

- 05. und 06. Juli 2021  
Frankfurt am Main
- 08. und 09. November 2021  
Düsseldorf
- 14. und 15. März 2022  
Berlin

„Professionelle Beobachtung und Feedback des Trainers, die Möglichkeit sich selbst in Aktion zu sehen sowie die Diskussion mit anderen Teilnehmern haben mir sehr gut gefallen. Hilfreiche Tipps haben sich in meinem Arbeitsalltag bewährt.“  
Dipl.-Ing. Gordana Hofmann-Jovic, Fachprojektleiterin  
Prozesstechnik, InfraServ GmbH & Co. Knapsack KG, Hürth

**Ihre Seminarleitung**  
Dipl.-Ing. Dirk Preußners,  
Kompetenz im Technischen  
Vertrieb, München

## Allgemeine Informationen

### Zielsetzung

**Dieses Seminar fokussiert Ihr sicheres Auftreten im Beruf und bietet Ihnen den Rahmen, um praxisnah zu trainieren. Sie erfahren, wie Sie auf Andere wirken und welche Faktoren diese Außenwirkung beeinflussen.**

Sie lernen, wie Sie durch zielgruppenorientierte Kommunikation Zugang zu Ihren Gesprächspartnern finden und Ihr fachliches Wissen souverän transportieren können. Körpersprache verrät sehr viel über Ihre innere Einstellung. Sie erfahren, wie Sie Ihre Körpersprache einsetzen können, um Ihre Kommunikation zu unterstützen. Zum Thema Kleidung erhalten Sie wertvolle Tipps und wissen spätestens nach dieser Veranstaltung, sich passend zur Gelegenheit und Zielgruppe anzuziehen.

Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, in Besprechungen, Verhandlungen und Präsentationen sicherer aufzutreten und Ihre Gesprächspartner von Ihrer Sache zu überzeugen. Auch schwierige Berufssituationen schrecken Sie nicht mehr ab, denn durch die Vielzahl von praktischen Übungen sind Sie nun in der Lage, auch hier Ihre Souveränität beizubehalten.

### Zielgruppe

Ingenieure und Techniker aus Entwicklung, Beschaffung, Fertigung, Vertrieb, Consulting, Service und angrenzenden Bereichen die in Praxissituationen

- im eigenen Unternehmen
- oder vor Kunden und Geschäftspartnern sicher auftreten wollen.



### 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](mailto:inhouse@vdi.de)

**Herr Heinz Küsters**  

Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: [kuesters@vdi.de](mailto:kuesters@vdi.de)

### Veranstaltungsdokumentation

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



### Seminarleitung

**Dipl.-Ing. Dirk Preußners**, Kompetenz im Technischen Vertrieb, München



Dirk Preußners ist Experte für Technischen Vertrieb und hat sich mit seinem Unternehmen darauf spezialisiert, die Vertriebsfolge von Unternehmen mit erklärungsbedürftigen, komplexen technischen Produkten und Dienstleistungen zu steigern. Er studierte Luft- und Raumfahrttechnik und war mehr als zehn

Jahre im internationalen Vertrieb technischer Investitionsgüter erfolgreich tätig. Dadurch ist er mit den Herausforderungen in den Bereichen Kunden professionell überzeugen, Präsentationswirkung steigern, Verhandlungen souverän führen und Angebote optimieren bestens vertraut.

### Seminarmethoden

Das Seminar ist praxisorientiert aufgebaut. Kurzvorträge wechseln sich mit aktiven Trainingseinheiten ab. Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen mit Video-Analyse und Feedback des Seminarleiters, Beispiele aus Ihrer beruflichen Praxis, Diskussion sowie Erfahrungsaustausch bilden die Basis für hohe Interaktivität und Effizienz.



### Hinweise

Wir bitten Sie, zum Seminar in der Kleidung zu erscheinen, in der Sie in Ihrer täglichen Praxis vor Kunden und Geschäftspartnern oder unternehmensintern erscheinen.



Inklusive dem Fachbuch „Sicher auftreten im Technischen Vertrieb – So überzeugen Sie Ihre Kunden“ von Dirk Preußners.

## Seminarinhalte

- 1. Tag** 10:00 bis 17:30 Uhr  
**2. Tag** 09:00 bis 16:00 Uhr

Videogestütztes  
Training

### Voraussetzungen für Ihr sicheres Auftreten

- Machen Sie Ihre Fachkompetenz sichtbar
- Warum Fachwissen allein nicht ausreicht
- Ihre eigene Einstellung – Erfolgsbremsen und Blockaden
- Ihr Auftreten auf dem Prüfstand – Der erste Eindruck entscheidet, was andere von Ihnen denken

**++ Übung: Wie wirken Sie auf Andere? Die Übung wird mit der Videokamera aufgezeichnet und mittels Feedbackbögen ausgewertet.**

### ++ Inklusive persönlichen Feedback-Bogen für Ihre Praxis

### Kleider machen Leute – Wie Sie mit zielgruppenorientierter Geschäftskleidung Ihren beruflichen Auftritt optimieren

- Ihre „Verpackung“ und warum Sie so wichtig ist
  - » Kompetent erscheinen
  - » Sich sicher fühlen
  - » Sympathisch wirken
  - » Persönlichkeit und Glaubwürdigkeit unterstreichen
- Die häufigsten Bekleidungsfehler und ihre negativen Folgen
- Die Spielregeln für die Geschäftskleidung
- Anpassung an die Spielregeln – Die Gratwanderung meistern
  - » Wie Sie die Spielregeln Ihrem Gegenüber und den aktuellen Umständen anpassen
  - » In welchen Situationen Sie die Regeln bewusst brechen sollten

### ++ Special: Was Sie schon immer über Business-Etikette wissen wollten

### Kommunikation im Ingenieuralltag

- Die Regeln der Kommunikation
  - » Kommunikationskanäle kennen und berücksichtigen
  - » Kommunikationsstörungen meistern
  - » Die Sach- und Beziehungsebene
- Körpersprache bewusst einsetzen
- Gespräche führen und Ziele erreichen
- Sprachstil optimieren und wirkungsvoll sprechen
- Wenden Sie die richtige Fragetechnik in der Praxis an
- Aktiv zuhören – Ihre Vorteile
- Die Kunst des Argumentierens
  - » Welche Techniken gibt es?

### Sicher Auftreten in beruflichen Situationen

- Wie Sie Ihr Lampenfieber in den Griff bekommen
  - » Zeichen von Lampenfieber erkennen
  - » Gegenmaßnahmen ergreifen
  - » Wie Sie Lampenfieber konstruktiv nutzen und Ihre Leistungsfähigkeit steigern

### ++ Workshop Kontaktaufbau – Wie Sie zügig mit Kunden und Geschäftspartnern ins Gespräch kommen, inkl. persönlicher Leitfaden

- Smalltalk – Gemeinsamkeiten finden, die verbinden
- Besprechungen und Verhandlungen – Zahlen und Fakten sind wichtig, jedoch nicht alles
  - » Moderationstechniken
  - » Verhandlungsstrategien und -taktiken
  - » Argumentations-Judo – Jeder Einwand ist eine Chance
- Gesprächsablauf beim Argumentations-Judo
- Keine Zeit, kein Interesse – Wie Sie unsachliche Einwände entkräften

### ++ Workshop: Häufig anzutreffende Einwände und wie Sie professionell darauf reagieren

- Präsentationen – So überzeugen Sie durch Ihren Auftritt
  - » Erfolgsfaktoren vom Start bis zum Abschluss Ihrer Präsentation
  - » Wissen, worauf es den Zuhörern ankommt

### ++ Praxisnahes Worst-Case-Szenario: Erprobte Tipps aus der Praxis, wie Sie kritische Situationen bei Präsentationen meistern

- Sicheres Auftreten am Telefon – Wichtiger als Sie denken, denn man sieht Sie nicht!
- Professionell in kritischen Situationen überzeugen

### ++ Übung: Analyse Ihres Auftretens in typisch beruflichen Situationen, inkl. professionelles Feedback vom Trainer

### Nachhaltigkeit

- Wie Sie sich mit einfachen Übungen nach dem Seminar selbst trainieren können

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"/> 05. und 06. Juli 2021 Frankfurt am Main (09SE043047)	<input type="checkbox"/> 08. und 09. November 2021 Düsseldorf (09SE043048)	<input type="checkbox"/> 14. und 15. März 2022 Berlin (09SE043049)
EUR 1.790,-	EUR 1.790,-	EUR 1.790,-

Z1M09EM12

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](http://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/](http://www.vdi-wissensforum.de/de/agb/)

**Veranstaltungsort(e)**

**Frankfurt am Main:** Relexa Hotel Frankfurt Relexa Hotel GmbH, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt, Tel. +49 69/95778-0,  
E-Mail: [frankfurt-main@relexa-hotel.de](mailto:frankfurt-main@relexa-hotel.de)

**Düsseldorf:** NH Düsseldorf City, Kölner Str. 186 - 188, 40227 Düsseldorf, Tel. +49 211/7811-0,  
E-Mail: [nhduesseldorf@nh-hotels.com](mailto:nhduesseldorf@nh-hotels.com)

**Berlin:** NH Berlin Alexanderplatz, Landsberger Allee 26-32, 10249 Berlin, Tel. +49 30/422613-0,  
E-Mail: [nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.com](mailto:nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.com)

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](http://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](mailto: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](http://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.

