

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

- 01. und 02. Februar 2024
Neuss
- 03. und 04. Juni 2024
Online
- 13. und 14. November 2024
Stuttgart

Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag!

Ihre Seminarleitung
Ulrich Dietze,
Gründer und Geschäftsführer,
Deutsche Vertriebsberatung
GmbH, Mettmann

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 Werteinwänden 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.

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

Herr Heinz Küsters



Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

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



Seminarleitung

Ulrich Dietze, Gründer und Geschäftsführer, Deutsche Vertriebsberatung GmbH, Mettmann



Ulrich Dietze ist seit über 30 Jahren erfolgreich als Vertriebsberater und Trainer tätig. Er absolvierte eine klassische Vertriebslaufbahn im Außendienst als Gebietsverkaufs- und Verkaufsleiter. Mit seiner langjährigen Erfahrung zählt er heute zu den renommiertesten Experten für Vertrieboptimierung im deutschsprachigen

Raum. Er berät und trainiert seit 1992 Unternehmen aus technischen Branchen, insbesondere Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik und Logistik. Ulrich Dietze ist Kooperationspartner des VDI, VDMA, VTH, Mitglied im Verband – Die Familienunternehmer und Fördermitglied im Bundesverband – Die Vertriebsmanager. Seine Seminare erhalten regelmäßig beste Bewertungen in Bezug auf Praxisnähe und Umsetzungsnutzen. Er ist Erfinder der TQS Preisverhandlungsmethode für Technische Vertriebe.

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

Vertriebscontrolling: verstehen - aufbauen - anwenden

14. und 15. Februar 2024, Online

10. und 11. Juni 2024, Nürnberg

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:00 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 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"/> 01. und 02. Februar 2024 Neuss (105E002136)	<input type="checkbox"/> 03. und 04. Juni 2024 Online (105E002710)	<input type="checkbox"/> 13. und 14. November 2024 Stuttgart (105E002139)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

23M10EM1

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)

Neuss: Dorint Kongresshotel Düsseldorf Neuss, Selikumer Str. 25, 41460 Neuss, Tel. +49 2131/262-0, E-Mail: info.neuss@dorint.com
Stuttgart: Mercure Hotel Stuttgart Airport Messe, Eichwiesenring 1/1, 70567 Stuttgart, Tel. +49 711/7266-0, E-Mail: h1574@accor.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

Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

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.

