

Seminar

# Vertriebstraining für Ingenieure

Neue Kunden kommen nicht von alleine!



CLIENTS

## Die Top-Themen:

- Raus aus der Komfortzone: Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg!
- Entscheider ohne Umwege erreichen
- Überwindung der Zentrale: „Vorzimmer-Hürde“
- Zielgenaue Akquise und aktive Neukundengewinnung
- Professionelles Nachfassen von Angeboten und Ausschreibungen
- Abgewanderte Kunden reaktivieren

### Termine und Orte

30. und 31. März 2021  
Bonn

„Niemals war es einfacher zu verkaufen als heute – man muss nur wissen WIE!“  
(Sascha Bartnitzki)

### Ihre Seminarleitung

Sascha Bartnitzki,  
Verkaufstrainer, IPT Innovatives  
Personaltraining, Karlsruhe

## Allgemeine Informationen

### Zielsetzung

**Vertriebsingenieure und Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb kennen unzählige Verkaufstechniken - nur wenn es darauf ankommt wenden sie kaum etwas davon an. Genau hier setzen wir an, Sie trainieren wie Sie die Hürden nehmen und ohne Umwege zum Interessenten durchdringen.**

Erfahren Sie, wie Sie:

- Neukunden zielgenau ansprechen
- Präsentationstermine platzieren
- eine Online- oder eine Vor-Ort-Präsentation einleiten und durchführen
- die Terminqualität erhöhen
- sich im Gespräch erfolgreich positionieren

Wir erarbeiten gemeinsam ein FragenRasterSystem, welches Ihre strategische Gesprächsführung extrem steigert. Wir werden die Taktfrequenz Ihrer Schlagfertigkeit erhöhen damit Sie in Zukunft nicht mehr in eine „schweigende Schockstarre“ verfallen und plötzlich sprachlos sind. Unter dem Motto: „... UND WAS SAGEN SIE?“ werden wir trainieren wie Sie auf Widerstände Ihrer Gesprächspartner eine „messerscharfe Antwort“ parat haben.

Nach diesem Training lassen Sie sich nicht mehr abwimmeln! Sie stärken Ihr Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein für Ihre proaktive Vertriebsarbeit. Sie gehen mit Biss in eine neue Dimension des Verkaufens.

### Zielgruppe

- Vertriebsingenieure
- Mitarbeiter aus dem technischen Vertriebsinnen- und Außendienst die noch wirkungsvoller und professioneller verkaufen, akquirieren, präsentieren oder nachfassen 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

**Sascha Bartnitzki**, Verkaufstrainer, IPT Innovatives Personaltraining, Karlsruhe



Herr Bartnitzki ist Urheber des Piranha Selling®, mehrfacher Buch-, Hörbuch- und DVD-Autor. Mit weit über 1000 Veröffentlichungen in der Fach- und Wirtschaftspresse gilt er auch in den Medien als der Experte für Akquise.

Der Inhaber des Unternehmens IPT® Innovatives Personaltraining (gegründet 1995) war selbst viele Jahre aktiver Verkäufer und ist es auch heute noch. Er ist einer der wenigen Verkaufstrainer, die (bei firmeninternen Veranstaltungen) gemeinsam mit ihren Teilnehmern die gelernten Inhalte der Seminare in die Praxis umsetzen. Denn in seinem LiveCoaching-Programm begleitet er die Teilnehmer seiner Trainings direkt an den Arbeitsplatz, also an ihren Point of Sale – sowohl am Telefon wie auch im Außendienst.

### Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input des Trainers und veranschaulichen diesen im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen. In Einzel- und Gruppenarbeiten wenden Sie die vorgestellten Methoden an und profitieren von dem Erfahrungsaustausch und den lebhaften Diskussionen.



### Weitere interessante Veranstaltungen

#### Vertriebscontrolling: verstehen - aufbauen - anwenden

27. und 28. April 2021, Frankfurt am Main

31. August und 01. September 2021, Berlin

## Seminarinhalte

**1. Tag** 09:00 bis 17:00 Uhr

**2. Tag** 08:00 bis 15:00 Uhr

### Die Grundvoraussetzungen für Ihren Verhandlungserfolg

- Verkäufer mit Begeisterung
  - » Wie viel „Verkäufer“ steckt in Ihnen?
  - » Warum die WIE und WAS-Faktoren über den Verkaufserfolg bestimmen
- Der Gockeleffekt: Warum sich Kunden gerne aufplustern und wie Sie damit umgehen
- Die Verkaufspsychologie der Akquise: Kommunikationspsychologische und strategische Vorgehensweisen entwickeln
- Proaktive Kommunikation: Das Geheimnis der Spitzenverkäufer und wie Sie es für sich umsetzen – so bringen Sie Ihren Gesprächspartner zum reden

### Direkte Gesprächsführung – nur für echte Verkäufer

- Rhetorik, die begeistert: Wie Sie kraftvoll kommunizieren und positiv formulieren – erst der Einsatz von Verstärkerworten finalisiert die Kommunikation
- Die „Worum geht es denn?“ Frage: Wie Sie die Hürde Telefonzentrale und Sekretariat überwinden und zum Entscheider durchkommen
- Ziel- und dialogorientiert kommunizieren: Die Sprache als Indikator – mit der richtigen Wortwahl begeistern.
- Die Onlinepräsentation: So setzen Sie Ihre Webseite als aktive und visuelle Verkaufshilfe ein
- Von einem in das nächste Gespräch: Ihr Gesprächspartner kann noch keine Entscheidung treffen? So bauen Sie sich gekonnt Brücken in das nächste Gespräch

**++ Gruppenarbeit: Gemeinsame Erarbeitung des Fragen-RasterSystems, das Sie sofort für Ihre Praxis einsetzen können**

### Widerstände – jetzt ist Ihre Kondition gefragt

- Kunden sagen was Sie wollen: Warum traut sich der Kunde oftmals Dinge direkt anzusprechen und der Verkäufer nicht?
- Typische Widerstände im Verkaufsprozess und wie Sie damit umgehen
  - » Schicken Sie uns erst einmal Unterlagen.
  - » Wir haben bereits einen anderen Anbieter.
  - » Daran haben wir kein Interesse!
  - » Keinen Bedarf!
  - » Das ist zu teuer!
  - » Ich habe jetzt keine Zeit.
- Der CatchWord-Index: Was Sie im Gespräch unbedingt sagen müssen

**++ Gruppenarbeit: Gemeinsame Sammlung von Widerständen und Erarbeitung exzellenter Lösungen**

### AbschlussSparring – so entwickeln Sie den finalen Biss

- Raus aus der Problemtrance – so vermeiden Sie Verkaufsverhinderer: Was immer wieder den Verkaufserfolg stört und wie wir es ab sofort besser machen
- Akquiseinsel einrichten: So helfen Ihnen Akquiseinseln zur aktiven Umsetzung
- Wie Sie ab sofort selbst trainieren: Warum Ihr persönliches Training so wichtig ist und wie Sie regelmäßige Kondition tanken
- AbschlussSparring: Jetzt verkaufen SIE – nun heißt es für Sie das Gelernte und erarbeitete in die Praxis umzusetzen



**Hinweis**

Bitte beachten Sie: In diesem Training gibt es keine Beamerpräsentation – Sascha Bartnitzki arbeitet dialogorientiert und interaktiv mit seinen Teilnehmern.



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.):

|  |
|--|
| <b>Seminar</b>   |
| <input type="checkbox"/> <b>30. und 31. März 2021</b><br><b>Bonn</b><br>(105E003013) |
| EUR 1.790,-  |

20M10P0174

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)**

**Bonn:** Hilton Bonn, Berliner Freiheit 2, 53113 Bonn, Tel. +49 228/7269-0, E-Mail: [info.bonn@hilton.com](mailto:info.bonn@hilton.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.

