

Seminar

Kunden sicherer und gezielter gewinnen

Beziehungsmanagement im technischen Vertrieb



Do you know your customers?

Die Top-Themen:

- **Entscheidertypen erkennen und Nutzen passend formulieren**
- **Kaufbeeinflusser besser verstehen und treffende Argumente liefern**
- **Referenzen und Success-Stories richtig einsetzen, um Vertrauen aufzubauen**
- **Authentisch und sicher im technischen Vertrieb kommunizieren**
- **Schwierige Gesprächssituationen besser vorbereiten und steuern**
- **Erfolgreicher präsentieren und Kunden überzeugen**

Termine und Orte

20. und 21. Mai 2019
Freising bei München

Werden Sie Erster im Kopf Ihrer Kunden!

Ihre Seminarleitung

Ulrich Merz, Geschäftsführer
IFM Institut für Mittelstands-
Erfolg, Schliersee-Neuhaus



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Im technischen Vertrieb geht es neben der fachlichen Kompetenz darum, wie man den Kunden auf der Beziehungsebene gewinnt – oder zumindest positiv stimmt. Jeder Ansprechpartner ist anders. Auch im technischen Umfeld gibt es unterschiedliche Verhaltenstypen, die unterschiedliche Bedürfnisse und Verhaltensmerkmale haben. Welche Argumente wirken bei wem und wie gewinnen Sie den Ansprechpartner?

In diesem Training erhalten Sie das Navigationssystem (Navi) zur Ergänzung Ihrer Menschenkenntnis. Der Einsatz des Systems unterstützt Sie dabei, Ihre Verkaufschancen zu steigern. Weiterhin erfahren Sie durch das System, auf welchen Wegen und mit welchem Vorgehen Sie Ihre Kunden strukturiert zum Abschluss führen. Das System zur Ergänzung der Menschenkenntnis (Typensystem) hilft Ihnen Ihre Kunden besser zu verstehen und unterstützt Sie dabei, neben Ihrer fachlichen Kompetenz, den Hebel der Beziehungsebene besser zu nutzen. So kommen Sie in Verkaufschancen effektiver voran.

Reduzieren Sie die Widerstände auf Kundenseite durch treffende Argumente und werden Sie Erster im Kopf Ihrer Kunden. Mit dieser Systematik und durch den Einsatz beim jeweiligen Ansprechpartner werden Sie schlagfertiger und erhalten zusätzliche Sicherheit im Umgang mit schwierigen Kundentypen und Charakteren.

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

Ulrich Merz, IFM Institut für MittelstandsErfolg, Schliersee-Neuhaus



Ulrich Merz ist seit 15 Jahren als Vertriebstrainer und Messetrainer tätig. Seit 2002 ist er als trainierender Vertriebler und Sparringspartner für den technischen Vertrieb im Einsatz. Zu seinen Trainingsschwerpunkten gehören der Vertrieb, der erfolgreiche Messeauftritt und das Onlinemarketing. Er ist darauf spezialisiert,

Mitarbeiter im technischen Vertrieb durch praxisnahe und direkt nutzbare Methoden und Werkzeuge zu gesteigerten Abschlussquoten zu führen.

Nach der Berufsausbildung zum Kommunikationselektroniker, der Abendschule zur Fachhochschulreife und dem Studium der Automatisierungstechnik war Ulrich Merz als Vertriebsingenieur in einem großen Elektrokonzern tätig. Anschließend war er Vertriebsleiter, Leiter Vertriebstraining und Business-Coach für Großprojekte in dem Konzern. Seine Erfahrungen und sein Streben nach Verbesserungen im Vertrieb von Dienstleistungen und Investitionsgütern machen ihn zu einem wertvollen Sparringspartner und Ausbilder für Mitarbeiter im technischen Vertrieb.



Weitere interessante Veranstaltungen

Vertriebstraining für Ingenieure

09. und 10. Juli 2019, Düsseldorf
04. und 05. November 2019, Nürnberg

Vom Ingenieur zum Vertriebsingenieur

12. und 13. September 2019, Hamburg
10 und 11. Dezember 2019, Düsseldorf

Erfolgreich im internationalen Vertrieb

08. und 09. August 2019, Hamburg
29. und 30. Oktober 2019, Frankfurt am Main

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 18:00 Uhr

2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

Das Typensystem – ein Navigationssystem zur Ergänzung der Menschenkenntnis

- Die Platinregel der Kommunikation
- Auf verschiedene Kundentypen authentisch und sicherer einstellen
- Die Landkarte
 - » Der stetige Verhaltensstil
 - » Der gewissenhafte Verhaltensstil
 - » Der direkte Verhaltensstil
 - » Der intuitive Verhaltensstil
- Welche Merkmale hat der jeweilige Verhaltensstil?
- Unterschiedliche Typen richtig erkennen
- Was sind Schlüsselworte der Typen und wie wirken diese?

++ Einzelübung: Welche Verhaltensanteile sind bei Ihnen stark ausgeprägt? Wie wirkt sich das auf Ihre Gesprächsführung und auf die Chemie zum Ansprechpartner aus?

Das Typensystem in der praktischen Anwendung

- Die 4 Schlüsselfragen, um die verschiedenen Kundentypen aufzuschließen
- Tipp und Tricks der Fragetechniken
- Wie erreicht eine Frage einen bestimmten Typen?
- Warum „klemmt“ es in Ihrer Verkaufschance?
- So erhöhen Sie Ihre Verkaufswirkung!
- 4 Schlüsselsätze, um Sicherheit und Vertrauen bei dem Ansprechpartner aufzubauen

++ Einzelübungen: Wie erkennt man die Kunden-/Verhaltens-typen? Inkl. Checkliste

Körpersprache und Stimme

- Wie unterscheiden sich verschiedene Menschentypen?
- Worauf sollten Sie besonders achten?
- Typenspezifische Formulierungen für eine überzeugende Kundenkommunikation: Am Telefon, im Termin, in der E-Mail
- Ihr Alleinstellungsmerkmal in 4 Varianten typengerecht formuliert

4-Step-Struktur für Angebote und Präsentationen

- Die Ausgangssituation – wie sehen Ihre Präsentationen bisher aus?
- Wie holen Sie in einer Präsentation die verschiedenen Zuhörer ab?
- So erstellen Sie Präsentationen mit überzeugenden Inhalten
- Wie setzen Sie Referenzen und Succes-Stories effektiver ein?
- So wecken Sie mehr Interesse durch typengerechte Präsentationen

++ Kleingruppenarbeit: Angebotspräsentationen auf dem eigenen Laptop mit dem 4 Step System optimieren

++ Gruppenarbeit: Erfolgreich präsentieren mit dem 4 Step System. Vorwände vorbeugen und Ansprechpartner schrittweise überzeugen.



Sie erhalten Antworten auf diese Fragen

1. Wie gehe ich im technischen Vertrieb sicherer und effektiver vor?
2. Wie Sorge ich für eine gute Chemie und baue Vertrauen auf?
3. Wie erkenne ich Bedürfnisse und gehe richtig auf sie ein?
4. Wie stelle ich meine Lösung (meine Leistung) und den Nutzen besser als der Mitbewerb dar?
5. Wie präsentiere ich sicherer und passend für Macher, Vorsichtige, Begeisterungsfähige und kritische Interessenten?
6. Wie werde ich Erster im Kopf meiner Kunden?



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"/> 20. und 21. Mai 2019 Freising bei München (10SE004008)
EUR 1.740,-

19H10EM1

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)

Freising bei München: Mercure Hotel München Freising Airport Ehemals: Dorint Hotel Airport München Freising, Dr.-von-Dal-ler-Str. 1-3, 85356 Freising, Tel. +49 8161/532-0, E-Mail: ha0q8-sb@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 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/datschutz-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.

