

Ob remote oder vor Ort beim Kunden – stärken Sie Ihr Vertriebs-Know-how!

Seminar

Verkaufstraining für Vertriebsingenieure

Höherer Verkaufserfolg remote, vor Ort beim Kunden und auf Fachmessen

Die Top-Themen:

- **Der Vertriebsprozess remote und vor Ort – punkten Sie von Anfang an!**
- **Effizient telefonisch Termine vereinbaren**
- **Kundenbedarf und Motive erkennen als Basis für Value Selling**
- **Trotz Einwänden und Ablehnung den nächsten Schritt erreichen**
- **Die systematische Geschäftsanbahnung auf Fachmessen**

Termine und Orte

02. und 03. März 2023
Stuttgart

12. und 13. April 2023
Online

17. und 18. August 2023
Düsseldorf

11. und 12. Dezember 2023
München

Systematische Vorbereitung
erfolgreicher Kundengespräche

Ihre Seminarleitung

Jens Löser – derLÖSER, Speaker,
Trainer, Coach und Berater im
B2B-Vertrieb, Berlin

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Die saubere Prozesstrennung zwischen Betrieb und Vertrieb ist eine der wichtigsten Grundlagen für den erfolgreichen Vertriebsingenieur. Essenziell ist hier neben verkaufsfördernden Strukturen und Prozessen eine persönliche Arbeitsorganisation mit gezieltem Fokus auf jene Aktivitäten, die Umsatz bringen.

Entwickeln Sie in diesem Seminar Ihr persönliches Vertriebssystem, um mit Ihren vorhandenen Ressourcen Umsätze und Erträge zu steigern. Erfahren Sie, wie Sie bereits im Erstgespräch verbalen und nonverbalen Beziehungsaufbau erzielen sowie Bedarfe wecken und damit die Verbindlichkeit erhöhen. Sie erhalten zudem wertvolle Argumentationstechniken, um trotz Einwänden den nächsten Schritt zum Vertriebs Erfolg zu gehen.

Neben praxisnahem Input haben Sie die Möglichkeit, direkt ins Handeln zu kommen. Wenden Sie das Erlernte beispielsweise unmittelbar in echten Kundentelefonaten an und trainieren Sie aktiv verschiedene Gesprächs- und Verhandlungsszenarien. Damit gewinnen Sie einen nachhaltigen Mehrwert für Ihren Vertriebsalltag.

Zielgruppe

- Vertriebsingenieure
- Vertriebsleiter
- Technischer Außendienst
- Applikationsspezialisten
- Produktmanager

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

Jens Löser – derLÖSER, Berlin

Speaker, Trainer, Coach und Berater im B2B-Vertrieb



Jens Löser hält seit über zwanzig Jahren Impulsvorträge und gibt Trainings sowie Coachings insbesondere für Techniker und Ingenieure im B2B-Vertrieb. Dabei trainiert er keine reinen Verkäufer, sondern entwickelt Persönlichkeiten unter dem Motto „Mit System zu mehr Erfolg, als Mensch und im Verkauf“. Sein

Know-how in diesem Gebiet schärfte er als Verkäufer, Verkaufsleiter und Verkaufstrainer bei der BMW AG. Er räumt mit verkaufshindernden Glaubenssätzen seiner Teilnehmer auf und steht für einen pragmatischen, an den Aktivitäten orientierten Vertriebsansatz. Dabei ist er der Verkaufstrainer, der es im Training vormacht.

Seminarmethoden

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



Weitere interessante Veranstaltungen

Leiter technischer Vertrieb Performance steigern in Zeiten der Digitalisierung

21. und 22. März 2023, Freising bei München

17. und 18. Juli 2023, Online

20. und 21. November 2023, Hannover

19. und 20. Februar 2024, Karlsruhe

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 16:00 Uhr

Der technische Vertriebsprozess und seine Ziele

- Der B2B-Vertrieb aktuell
- Das Richtige richtig oft und richtig gut
- Die drei grundlegenden Kernprozesse im Vertrieb
- Neukundenakquise als Basis
- Produkt- versus Solution-Selling
- Pilotprojekt für schnellere Ergebnisse

++ Praktische Einzelarbeit zur Entwicklung des eigenen Vertriebssystems

Telefonisch wertige Termine vereinbaren

- Potenzialkennzahl & Co. – Auswahl der Zielkunden
- Effizient von der Zentrale zum Vorzimmer und zum Entscheider
- Einwände und Vorwände erkennen und behandeln
- Mit dem richtigen Ansprechpartner einen Termin online oder offline vereinbaren

++ Entwickeln eines Leitfadens für Akquisetelefonate

++ Kleingruppentraining für kurzfristige Umsetzung

Remote Selling oder beim Kunden vor Ort

- Unterschiede zwischen Remote Selling und „vor Ort“
- Technische, kommunikative und verkäuferische Herausforderungen meistern
- Trotz Remote persönlich am Kunden dranbleiben

++ Aktive Gruppenarbeit und Übungen für den Transfer in den Alltag

Das zielfokussierte Erstgespräch: Punkten von Anfang an!

- Vorbereitung und Checkliste für das Erstgespräch
- Die Ziele und Phasen im Erstgespräch
- Bedarf und Auswirkung für den Kunden erkennen und Interesse verdichten
- Der Beziehungsaufbau (verbal und nonverbal) beim Buying Center
- Bedarf wecken statt einfach zu präsentieren
- Verbindlichkeit systematisch erhöhen als Ausgangspunkt für den Auftrag

++ Praktisches Training der Gesprächsphasen in Kleingruppen

Referenzen und Empfehlungen generieren

- Auf die Zielsetzung kommt es an
- Checkliste für strukturiertes Vorgehen
- Den richtigen Zeitpunkt treffen
- Gezielte Gesprächsführung

Das Folge- bzw. Abschlussgespräch

- Die Angebotsbesprechung und Nachverfolgung
- Die Argumentation und Techniken für die Einwandbehandlung
- Feinheiten für das typgerechte strukturierte Angebot
- Preisverhandlung und Abschlusstechniken

++ Aktives Preisverhandlungstraining

Das strukturierte Gespräch auf Fachmessen

- Die Zielsetzung im Messgespräch und die Besonderheit der Messeakquise
- Wie gewinne ich den Messebesucher für mich?
- Die Phasen des Messgesprächs
- Der Messekontaktbogen als Wertpapier
- Wie Sie Ihren Messestand noch einfacher mit den richtigen Besuchern füllen

++ Training der besonderen Herausforderungen des Messgesprächs



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Sie entwickeln Ihr individuelles umsatzsteigerndes Vertriebssystem.
2. Sie eignen sich effektive Argumentationstechniken für die Einwandbehandlung an.
3. Sie lernen, wie Sie erfolgreich Bedarfe wecken, statt nur zu präsentieren.
4. Sie trainieren aktiv Preis- und Verhandlungsgespräche.
5. Sie erfahren, wie Sie Ihren Messevertrieb gesteuert weiterentwickeln.



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"/> 02. und 03. März 2023 Stuttgart (10SE007018) | <input type="checkbox"/> 12. und 13. April 2023 Online (10SE007705) | <input type="checkbox"/> 17. und 18. August 2023 Düsseldorf (10SE007019) | <input type="checkbox"/> 11. und 12. Dezember 2023 München (10SE007020) |
| EUR 1.940,- | EUR 1.940,- | EUR 1.940,- | EUR 1.940,- |

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)

Stuttgart: Mercure Hotel Airport Messe, Eichwiesenring 1/1, 70567, Tel. +49 711/7266-0, E-Mail: h1574@accor.com

Online: online, Tel. +49 211/6214-201, E-Mail: wissensforum@vdi.de

Düsseldorf: NH Düsseldorf City, Kölner Str. 186 - 188, 40227 Düsseldorf, Tel. +49 211/7811-0,

E-Mail: nhduesseldorf@nh-hotels.com

München: NH München Messe, Eggenfeldener Str. 100, 81929 München, Tel. +49 89/99345-0,

E-Mail: groups.nhmuenchenmesse@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

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-Probenmitgliedschaft 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.

