

Ob auf Messen oder beim Kunden – stärken Sie Ihr Vertriebs-Know-how!

Seminar

Der Vertriebsingenieur im Außendienst

Höherer Verkaufserfolg beim Kunden und auf Fachmessen

Die Top-Themen:

- **Erfolgsfaktoren für mehr Abschlüsse beim technischen Vertrieb in einem wettbewerbsintensiven Umfeld**
- **Die richtige Vorbereitung auf das effektive Kundengespräch**
- **Der Vertriebsprozess im Außendienst – Punkten Sie von Anfang an!**
- **Kundenbedarf im Detail erkennen und kategorisieren**
- **Trotz Ablehnung und Einwänden den nächsten Schritt erreichen**
- **Die systematische Geschäftsanbahnung auf Fachmessen**

Termine und Orte

26. und 27. Juli 2022
Online

17. und 18. November 2022
Frankfurt am Main

02. und 03. März 2023
Stuttgart

Systematische Vorbereitung
erfolgreicher Kundengespräche

Dipl.-Ing. Michael Kolb,
Senden/Iller

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Nach dem Seminar wissen Sie, wie Sie Ihren Vertriebsprozess erfolgreicher für Ihren individuellen Alltag gestalten können.

Sie erfahren wie Sie im Ersttermin den Beziehungsaufbau strukturiert durchführen können, auch dann wenn Ihr Gegenüber wortkarg und zurückgenommen ist. Sie lernen praxisnah, wie Sie im Außendienst die Gespräche noch strukturierter und effizienter durchführen, so dass sie weniger Zeit beanspruchen. Darüber hinaus trainieren Sie ausgewählte Gesprächsszenarien, die es Ihnen ermöglichen das Erlernte sofort in der nächsten Woche umzusetzen.

Mittels erprobter Techniken erarbeiten Sie sich einen Plan, wie Sie auf Fachmessen mit Besuchern ins Gespräch kommen. Zudem erhalten Sie wertvolle Tipps von unserem Experten, wie Sie mit Zeitdieben umgehen, damit Sie Ihren Messevertrieb gesteuert weiterentwickeln.

Zielgruppe


Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die im Außendienst und auf Messen im Vertrieb tätig sind. Insbesondere angesprochen sind:



- 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

Dipl.-Ing. Michael Kolb, Senden/Iller



Dipl.-Ing. Michael Kolb unterrichtete an der DHBW Heidenheim und der Karlshochschule International University. Er ist Mitautor des Lehrbuches Erfolgsfaktor Kommunikation bei Messeauftritten, herausgegeben von Prof. Luppold. Namhafte Unternehmen wie z. B. GE Healthcare, Philips, Bertelsmann, MAN Roland,

Siemens, SCA, valeo, Seppelfricke oder die Wieland-Werke setzen auf sein Know-how. Er ist Partner der IFM Merz GmbH und unterstützt seit 1999 technische Firmen bei der Vertriebsentwicklung auch auf Fachmessen.

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 von dem Erfahrungsaustausch.



Weitere interessante Veranstaltungen

Leiter technischer Vertrieb Performance steigern in Zeiten der Digitalisierung

30. und 31. August 2022, Berlin

17. und 18. Januar 2023, Frankfurt am Main

21. und 22. März 2023, Freising bei München

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 16:00 Uhr

Der technische Vertriebsprozess und Ihre Ziele

- Die kürzeste Formel für den technischen Vertrieb
- Die Welt und Perspektive des Kunden
- Definition der einzelnen Phasen
- Pilotprojekt für schnellere Ergebnisse

++ Praktische Einzelarbeit für die Anpassung der Phasen an Ihre Ziele und Bedürfnisse

Beim Kunden vor Ort: Das Vertriebsgespräch

- Die innere Haltung als Schlüssel für das „verbindliche Ohr“ des Kunden
- Der strukturierte Beziehungsaufbau
- Verschiedene Menschentypen als Interessenten

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

Das ziel fokussierte Erstgespräch: Punkten von Anfang an!

- Die Vorbereitung auf das Erstgespräch
- Checkliste Erstgespräch
- Die Ziele im Erstgespräch
- Die Phasen des Erstgesprächs
- Bedarf erkennen und Wichtigkeit verdichten
- Der Vertrauensaufbau in einem Satz
- Neugierde erzeugen statt langatmig zu präsentieren
- Verbindlichkeit systematisch erhöhen als Ausgangspunkt für das Angebot

++ Praktisches Training der Gesprächsphasen

Das Folge- bzw. Abschlussgespräch

- Checkliste Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung des zweiten Termins
- Das strukturierte Angebot
- Die Angebotspräsentation beim Kunden
- Die Argumentation und Strukturen für die Einwandsbehandlung
- Preisverhandlung und Abschlusstechniken

++ Partnerübungen zum Trainieren und Vertiefen ausgewählter Phasen und Schritte

Weiterempfehlungen generieren im technischen Vertrieb

- Zielsetzung
- Checkliste für strukturiertes Vorgehen
- Den richtigen Zeitpunkt treffen
- Gezielte Gesprächsführung

++ Inklusive Checkliste für ein strukturiertes Vorgehen

++ Übung der Gesprächsstrukturen für die schnelle Anwendung im nächsten Kundengespräch

Das strukturierte Gespräch auf Fachmessen

- Die Zielsetzung im Messegespräch und die Besonderheit der Messeakquise
- Wie gewinne ich den Messebesucher für mich?
- Die Phasen des Messegesprächs
- Der Messekontaktbogen als Wertpapier

++ Training der besonderen Herausforderungen des Messegesprächs

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"/> 26. und 27. Juli 2022 Online (10SE007704)	<input type="checkbox"/> 17. und 18. November 2022 Frankfurt am Main (10SE007016)	<input type="checkbox"/> 02. und 03. März 2023 Stuttgart (10SE007018)
EUR 1.890,-	EUR 1.890,-	EUR 1.890,-

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)

Frankfurt am Main: Relexa Hotel Frankfurt, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt, Tel. +49 69/95778-0,
E-Mail: frankfurt-main@relexa-hotel.de

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.

