

Durchstarten mit den
aktuellsten und erfolgreichsten
Vertriebstechniken!

Seminar

Neu im technischen Vertrieb

Professionell verkaufen von Anfang an

Die Top-Themen:

- **Sicheres Auftreten speziell für Ingenieure im Vertriebsprozess**
- **Die Geheimnisse der psychologischen Rhetorik**
- **Wissen wie: Tricks vom Profi für erfolgreiches Telefonieren, E-Mail- und Briefverkehr**
- **Markterprobte Vertriebstechniken: Werden Sie zum Verhandlungs- und Argumentationsprofi**
- **Die Kunst des strukturierten Arbeitens und der optimalen Zeitplanung**
- **Souveräner Umgang mit schwierigen Kunden, Reklamationen und Beschwerden**

Termine und Orte

14. und 15. März 2024
Freising

12. und 13. Juni 2024
Düsseldorf

„Wer nicht mit der Zeit geht,
geht mit der Zeit“ (Schiller)

Ihre Seminarleitung

Muhamet Vural, Engineer
Coaching Company, Aachen

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Ingenieure bauen ihr technisches Wissen auf dem höchsten Niveau aus. Doch der Umgang mit Kunden wird selten optimiert. In einem Markt der von Fortschritt und Entwicklung lebt werden veraltete Techniken angewandt. Mit der gängigen Verkaufsrhetorik, die mittlerweile jeder kennt, kommt man nicht weit. Des Weiteren bringt ein halbherziges Wissen und Engagement auch halbherzige Umsätze. Nutzen Sie von Anfang an neue und erfolgreiche Vertriebsmethoden um Ihren Kunden zu gewinnen – und das erfolgreicher als die Mitbewerber!

Nehmen Sie die Vertriebsmission ernst, denn Sie sind für die „Produktion“ von Kundenaufträgen verantwortlich. Nehmen Sie Ihre Kundentypen genauer unter die Lupe. Erhalten Sie Antworten auf die Frage: Wie kann ich den Kunden von heute für mich und meine Firma gewinnen? Lernen Sie vom Profi, wie Sie gezielt argumentieren und verhandeln. Beherrschen Sie die aktuellsten und praxiserprobten Techniken sowohl im Verkaufsprozess, als auch in schwierigen Situationen, wie Beschwerden und Reklamationen. Gerade als Vertriebs-Starter ist es wichtig, die erfolgreichen Methoden direkt am Anfang zu nutzen.

Zielgruppe

- Vertriebsingenieure
- Mitarbeiter mit und ohne Vertriebsvorkenntnisse
- Neu ernannte Vertriebsleiter
- Vertriebsinteressierte, die die aktuellsten Techniken erlernen 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

Muhamet Vural, Geschäftsführer,
Engineer Coaching Company, Aachen



Herr Vural ist Psychologe und internationaler Coach mit den Kernkompetenzen Vertrieb, Psychologische Rhetorik und Körpersprache für technische Fach- und Führungskräfte. Die aktive Zusammenarbeit und Kooperationen mit Universitäten und Instituten bieten Herrn Vural den Zugang zu aktuellsten Forschungsergebnissen hinsichtlich des Kundenverhaltens und der Entwicklung neuer Methoden zum Thema Kundengewinnung. Diese Forschungsergebnisse werden von ihm persönlich am Markt erprobt und erst dann im Seminar gelehrt.

Seminarmethoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen und lebendigen Diskussionen von Beispielen, Erfahrungsaustausch und Trainerinput.



Weitere interessante Veranstaltungen

Heute Ingenieur, morgen Vertriebsingenieur

01. und 02. Februar 2024, Neuss

08. und 09. April 2024, Stuttgart

26. und 27. August 2024, Frankfurt am Main

Verkaufstraining für Vertriebsingenieure

11. und 12. Dezember 2023, München

02. und 03. Juli 2024, Online

Vertriebserfolg durch CHARISMAximale® Persönlichkeit

12. und 13. Februar 2024, Frankfurt am Main

10. und 11. Juni 2024, Online

07. und 08. Oktober 2024, Hannover

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 16:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 16:00 Uhr

- » **Psychologische Rhetorik**
 - Die Psychologie im Vertrieb, in der Akquise und im Verkauf
 - Überzeugungstechniken
 - Wie denkt mein Gegenüber und wie kann ich ihn für mich gewinnen?
 - Verkaufsgespräche und Vorträge selbstsicher und mitreißend gestalten
- » **Souveränes Auftreten**
 - Optimierung der Körpersprache in Verhandlungen und Gesprächen
- » **Wie trete ich souverän und selbstbewusst auf?**
 - ++ **Stilberatung für sicheres und souveränes Auftreten**
- » **Zeitplanung: Arbeiten Sie strukturiert!**
 - Wo liegen die Fehler in der Zeitorganisation?
 - Zeit effektiver planen und mehr erreichen
 - Erkennung der eigenen psychologischen Zeit
- » **Lesen Sie die Körpersprache Ihrer Kunden**
 - Was sagt die Körpersprache des Gegenübers?
 - Was erkenne ich an seinem Verhalten?
- » **Die gekonnte Akquise**
 - Vorbereitung und Planung der Akquise
 - Kundenakquise organisiert durchführen
 - Controlling des Erfolges
 - Optimierung der Techniken
 - Gekonntes Networking auch mit Social Media

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Lernen sie erfolgreiche Techniken die heute wirklich funktionieren
2. „Produzieren“ Sie mehr Kunden
3. Werden Sie sicherer in Verhandlungsgespräche
4. Seien Sie mit psychologischen Know-how einen Schritt voraus
5. Mit Checklisten für Ihre Praxis!


- » **Keine Scheu vor Telefonakquise**
 - Eigenes Selbstbewusstsein aufbauen
 - Kunden erfolgreich terminieren
 - Telefonrhetorik
 - Das „Abwimmeln“ gekonnt meistern
- » **Text Tuning**
 - Verbesserung der Briefftexte
 - Optimales E-Mail-Verhalten
- » **Umgang mit Reklamationen und Beschwerden**
 - Argumentations-Coaching
 - Psychologie im Konflikt
 - Psychologie des Umkehrens: „Vom Reklamierer zum zufriedenen Kunden“
 - Konflikte im Voraus eliminieren
 - Unfaire Angriffe gekonnt abwehren

**Aktuelle Techniken für
Vertriebsingenieure von heute!**



Seminar:
Neu im technischen Vertrieb

Jetzt online anmelden
www.vdi-wissensforum.de/
105E008



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"/> 14. und 15. März 2024 Freising (105E008020)	<input type="checkbox"/> 12. und 13. Juni 2024 Düsseldorf (105E008021)
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)

Freising: Mercure Hotel München Freising Airport, Dr.-von-Daller-Str. 1-3, 85356 Freising, Tel. +49 8161/532-0, E-Mail: ha0q8-sb@accor.com

Düsseldorf: Leonardo Royal Hotel Düsseldorf Königsallee, Graf-Adolf-Platz 8-10, 40213 Düsseldorf, Tel. +49 211/38480, E-Mail: info.royalduesseldorf@leonardo-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-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.

