

Seminar

Angebote erstellen,
die Kunden überzeugen!

Professionelle Angebotserstellung im Technischen Vertrieb



Die Top-Themen:

- Sie überzeugen Ihre Kunden als kompetenter Lösungsanbieter
- Kundenseitige Entscheidungen richtig bewerten
- Besonderheiten bei Angeboten technischer Produkte und Dienstleistungen berücksichtigen
- Interne Abläufe beschleunigen und Schnittstellen zwischen Abteilungen verbessern
- Souverän agieren bei der Erstellung internationaler Angebote
- Kundennutzen punktgenau aufzeigen

Termine und Orte

02. und 03. März 2021
Frankfurt am Main

Dirk Preußners hat die Inhalte sehr fachkompetent und praxisorientiert vermittelt, so dass sie mir noch sehr lange in Erinnerung bleiben werden. Ich habe mit Erleichterung festgestellt, dass auch andere Seminarteilnehmer ähnlich gelagerte Probleme im Tagesgeschäft haben, wie es auch bei uns der Fall ist.“
Rainer Schäl,
LAMBDA Gesellschaft für Gastechnik mbH, Herten

Ihre Seminarleitung

Dipl.-Ing. Dirk Preußners,
Kompetenz im Technischen Vertrieb, München



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, die Spezifika, die Sie bei Angeboten technischer Produkte und Dienstleistungen berücksichtigen müssen, zu identifizieren und angemessen darauf zu reagieren.

Sie haben gelernt, welche Anforderungen durch Ausschreibungen entstehen, wie Sie Entscheider richtig berücksichtigen und Angebote erfolgsorientiert aufbauen und gestalten. Sie haben die Erfolgsfaktoren kennengelernt, die Ihnen im Angebot ermöglichen, nicht nur die Merkmale Ihrer Produkte und Dienstleistungen aufzuzeigen, sondern diese mit dem Kundennutzen zu verknüpfen.

Sie bekommen zahlreiche Tipps, wie Sie interne Verbesserungen im Angebotserstellungsprozess praxisnah umsetzen können. Sie haben die unterschiedlichen Angebotsformen kennengelernt und können jetzt effektiver auf Kundenanfragen reagieren.




Zielgruppe

- Manager aus technischen oder kaufmännischen Vertriebsbereichen und aus angrenzenden Bereichen des Technischen Vertriebs
- Insbesondere: Vertriebsingenieure, Vertriebsleiter, Projekt-, Marketing- und 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. Dirk Preußners, Kompetenz im Technischen Vertrieb, München



Dirk Preußners ist Experte für Technischen Vertrieb und hat sich mit seinem Unternehmen darauf spezialisiert, die Vertriebsserfolge von Unternehmen mit erklärungsbedürftigen, komplexen technischen Produkten und Dienstleistungen zu steigern. Er studierte Luft- und Raumfahrttechnik und war mehr als zehn

Jahre im internationalen Vertrieb technischer Investitionsgüter erfolgreich tätig. Dadurch ist er mit den Herausforderungen in den Bereichen Kunden professionell überzeugen, Präsentationswirkung steigern, Verhandlungen souverän führen und Angebote optimieren bestens vertraut. Dirk Preußners ist Autor der Bücher „Mehr Erfolg im Technischen Vertrieb“ und „Sicher auftreten im Technischen Vertrieb“.

Seminarmethoden

Das Seminar ist praxisorientiert aufgebaut. Kurzvorträge wechseln sich mit aktiven Trainingseinheiten ab. Einzel- und Gruppenarbeiten aus Ihrer Praxis, Diskussion und Erfahrungsaustausch bilden die Basis für hohe Interaktivität und Effizienz.



Hinweise

Im Rahmen der Veranstaltung haben die Teilnehmer/-innen die Möglichkeit, ein Angebot (max. 10 Seiten) aus ihrer eigenen Praxis zu analysieren und professionelles Feedback zu bekommen. Hierzu bitten wir Sie, ein anonymisiertes Angebot 4-fach-ausgedruckt mitzubringen.



Inklusive dem Fachbuch „Mehr Erfolg im Technischen Vertrieb: 15 Schritte, die Sie voran bringen“ von Dirk Preußners.

Seminarinhalte

- 1. Tag** 10:00 bis ca. 17:30 Uhr
2. Tag 09:00 bis ca. 16:00 Uhr

Einführung in die Thematik

- Kundenbedürfnisse erkennen und nutzen: Vom Produktanbieter zum Lösungsanbieter
- Entscheidungsgefüge beurteilen: Technische Produkte und Dienstleistungen werden selten von einer Person eingekauft
- So überzeugen Sie Ihre Kunden im Angebot mit Ihren „USPs“ – Ihren einzigartigen Vertriebsvorteilen
- Erst prüfen, dann anbieten: Wie Sie professionell Anfragen bewerten
- Angebotskosten und Erfolgsaussichten berücksichtigen
- Bid oder No-Bid: Ein Angebots-Report bringt Transparenz Projektbeschreibung, Produkt, Auftraggeber, Compliance- List, Unterauftragnehmer, Angebotsvolumen, Preistyp, Zahlungsbedingungen, Gewährleistung, Recht, Haftung, Vertragsstrafen etc.
- Wann Sie für Ihr Produkt welche Angebotsform optimal einsetzen

++ Praxisübung: Analyse der Teilnehmer-Angebote Haben Sie die Interessen Ihres Kunden beachtet? Können Sie den Kunden mit Ihrem Angebot zum Kauf motivieren?

++ Praxisübung: Wie schaffen Sie es, die unterschiedlichen Bedürfnisse und Forderungen aller involvierten Personen zu berücksichtigen?

Effiziente Angebotserstellung: Strategie und Umsetzung

- Aufbau und Inhalte erfolgreicher Angebote: So bauen Sie Angebote kundenorientiert auf
- Gestaltung von Angeboten:
 - » So machen Sie Ihre Lösungskompetenz sichtbar
 - » Was Sie im Verdrängungswettbewerb vom Wettbewerb abhebt
- Einzelleistungen im Angebot aufzeigen: Wann es hilfreich ist und wann nicht
- Aussagefähige Anschreiben
- Wie Sie mit einer professionellen Angebotsverlustanalyse wichtige Erkenntnisse gewinnen, um Ihre Angebote weiter zu verbessern

++ Mit Checkliste, die eine Bewertung Ihrer derzeitigen Anschreiben ermöglicht und Verbesserungen direkt aufdeckt

++ Erörterung einer beispielhaften Verlustanalyse

Organisation und Team

- To-Do und Action List: Wie Sie die interne Angebotserstellung optimieren
- Interne Durchlaufzeiten reduzieren: Während der Angebotserstellungsphase müssen die Schnittstellen zwischen Vertrieb und Technik/Projektierung/Projektmanagement/Kaufmännische Abteilung eindeutig bestimmt werden
- Ablauf der Angebotserstellung und -bearbeitung

++ Moderation: Erarbeiten Sie die Erfolgsfaktoren für die Angebotserstellung

++ Praxisübung: Analyse der Teilnehmer-Angebote Wie professionell ist Ihr Angebotsmanagement? Welche Prozesse können optimiert werden?

Angebotserstellung für internationale Märkte

- Kulturelle Unterschiede berücksichtigen
- Wie wichtig sind produkt- und projektspezifische Details?
- Angebotsaufbau, Layout und technische Details
- Unterschiede am Beispiel Großbritannien, USA, China, Vereinigte Arabische Emirate



Weitere interessante Veranstaltungen

Heute Ingenieur, morgen Vertriebsingenieur

25. und 26. Februar 2021, Mannheim

29. und 30. März 2021, Form eines Online-Seminars

Vertriebscontrolling: verstehen - aufbauen - anwenden

27. und 28. April 2021, Frankfurt am Main

31. August und 01. September 2021, Berlin



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 2021 Frankfurt am Main (10SE049045)
EUR 1.790,-

20H10EM166

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

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 Veranstaltungunterlagen 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/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.

