

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

29. und 30. März 2021  
Düsseldorf

10. und 11. Mai 2021  
Form eines Online-Seminars

19. und 20. August 2021  
Berlin

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](mailto:inhouse@vdi.de)

**Herr Heinz Küsters**



Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: [kuesters@vdi.de](mailto: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

**Vertriebstraining für Ingenieure Neue Kunden kommen nicht von alleine!**

30. und 31. März 2021, Bonn

20. und 21. Juli .2021, 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"/> 29. und 30. März 2021 Düsseldorf (10SE007012)	<input type="checkbox"/> 10. und 11. Mai 2021 Form eines Online-Seminars (10SE007701)	<input type="checkbox"/> 19. und 20. August 2021 Berlin (10SE007013)
EUR 1.790,-	EUR 1.790,-	EUR 1.790,-

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](http://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/](http://www.vdi-wissensforum.de/de/agb/)

**Veranstaltungsort(e)**

**Düsseldorf:** Novotel Düsseldorf City West, Niederkasseler Lohweg 179, 40547 Düsseldorf, Tel. +49 211/52060-0, E-Mail: [h3279@accor.com](mailto:h3279@accor.com)

**Form eines Online-Seminars:** online, Tel. +49 211/6214-201, E-Mail: [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de)

**Berlin:** NH Berlin Alexanderplatz, Landsberger Allee 26-32, 10249 Berlin, Tel. +49 30/422613-0, E-Mail: [nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.com](mailto:nhberlinalexanderplatz@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](http://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](mailto: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](http://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.

