



Individuelle Verkaufstechniken im Technischen Vertrieb

Kunden begeistern und zielsicher Geschäfte abschließen

Wen treffen Sie hier?

Verkäufer*innen, Sales- und Account Manager*innen im Business-to-Business (B2B) Bereich sowie Mitglieder des Selling Teams (z.B. aus Produktmanagement und/oder Service), die

- Verhandlungen kreativer gestalten wollen,
- ihre Argumentationstechnik optimieren möchten und
- die eigenen Präsentationskompetenzen professionalisieren wollen

Was bringt es?

Nach diesem Workshop

- haben Sie mehr Selbstvertrauen bei Kundenterminen
- sind Sie sicherer und gelassener bei Präsentationen und können Ihre Stärken gezielt einsetzen
- gehen Sie souverän mit Einwänden um und können Kunden überzeugen
- wissen Sie, wie Sie erfolgreich zum Abschluss kommen und Ihre Verkaufserfolge sichern



Woran arbeiten wir?

Professionelle Verkaufsgespräche sind eine Kernkompetenz von Vertriebsingenieurinnen und -ingenieuren. Allerdings werden diese Kundentermine häufig von Anspannung begleitet, da gefühlt der attraktive Auftrag allein vom Verhandlungsgeschick der Vertriebler*innen abhängt.

Lernen Sie Ihr Lampenfieber abzulegen und den Kunden für sich zu gewinnen. Sie erfahren, wie Sie mit Hilfe spezieller Fragetechniken erfolgreich Bedarf beim Kunden erzeugen und möglichen Kaufwiderständen professionell begegnen. Im Kurs entwickeln Sie Ihre persönliche Argumentationstechnik, um überzeugend und erfolgreich Ihre Produkte und Leistungen beim Kunden vorzustellen. Simulierte Verkaufsgespräche bieten Ihnen die Gelegenheit, Ihre erarbeitete individuelle Verkaufstechnik zu erproben. So gewinnen Sie jeden Sales-Pitch.

Programm

- Der Erstkontakt: Hinterlassen Sie einen positiven Eindruck!
 - Kundengespräche gründlich vorbereiten, Basis für Erfolg schaffen
 - Wettbewerbsanalyse – welchen Mehrwert bieten Sie Ihrem Kunden im Vergleich zu den Marktbegleitern?
- Kundenseite einnehmen, Verständnis entwickeln, Bedürfnis erzeugen
 - Kunde in seiner Welt begegnen und Frage- und Argumentationstechnik erfolgsversprechend einsetzen
 - Emotionale Kaufmotive erkennen und berücksichtigen
 - Praktische Umsetzung: Argumentationsketten selbst aufbauen

VERKAUFSTECHNIK

LÖSUNGS-
FINDUNG

KAUF-
WIDERSTAND

SALES-
PITCH

VERHANDLUNGS-
GESPRÄCH

ARGUMENTATIONS-
TECHNIK



Programm

- Professionell mit Preis und Einwänden umgehen und Kunde gewinnen
 - Widerstände frühzeitig erkennen
 - Bedenken annehmen und wirksam entkräften
 - Methoden selbst anwenden und Erfahrungen sammeln
- Persönliche Verhandlungstechnik entwickeln
 - Präsentationstechniken effektiv umsetzen
 - Mit rhetorischen Mittel souverän durch Präsentationen führen
 - Gut vorbereitet den Kunden begeistern

Quick Facts

- Termin: 05.-07.03.2020
- Umfang: 3 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, eigenständige Ausarbeitung
- Abschluss: Teilnahmebescheinigung*
- Kosten: 1.690,00 EUR, 1.490 EUR für VDI-Mitglieder
- Dozenten: Herr Dipl.-Ing. Herbert Namokel
Herr Dipl.-Vw. Thomas Eggeling

* Nach Besuch aller 6 Module sowie einer erfolgreich bestandenen Anschlussprüfung erhalten Teilnehmer*innen das Zertifikat zum / zur Vertriebsingenieur*in VDI