

## Seminar "Vertrieb für Techniker"

### Für Techniker mit Vertriebs- bzw. Service-Auftrag

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Unternehmen ist ein geschärftes Bewusstsein der eigenen Mitarbeiter für den Vermarktungsprozess und die Kundenorientierung. Die gemeinsame Ausrichtung auf den Kunden muss gewährleistet sein, damit vorhandenes Potenzial erkannt und effizient ausgeschöpft werden kann – das gilt auch für Back-Office- oder technische Mitarbeiter.

Techniker mit Vertriebs- oder Serviceaufgaben bewegen sich in ihrer Tätigkeit an der Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine. Einerseits müssen sie die technischen Details ihrer Produkte genau kennen - andererseits müssen sie aber auch in der Lage sein, diese technischen Sachverhalte leicht verständlich darzustellen und den Nutzen für den Kunden zu transportieren. Dabei müssen sie außerdem den Kunden in den Mittelpunkt stellen, seinen Bedarf erkennen und über sehr gute Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick sowie Durchsetzungsvermögen verfügen ...

Das Seminar zielt darauf ab, Mitarbeiter im Vertrieb technischer Produkte, Leistungen und Projekte für ihre Aufgabe noch besser auszurüsten, insbesondere im Hinblick auf Kommunikation, Argumentation und Nutzendarstellung.

Im Seminar werden die Grundlagen über den Vermarktungsprozess, die jeweiligen Herausforderungen sowie Ansatzpunkte zur erfolgreichen Bewältigung der Herausforderungen, Ursache und Motivation des Kaufens vermittelt und Hilfsmittel zur konkreten Umsetzung im Tagesgeschäft entwickelt und praktisch geübt.

#### **Techniker im Vertrieb:**

Im Vertrieb technischer Produkte, Leistungen und Projekte sind sehr häufig Menschen tätig, die selbst über umfangreiches technisches Fachwissen verfügen. Von Haus aus Elektrotechniker, Ingenieur oder Mechaniker können sie Interessenten und potenziellen Kunden die Produkte oft bis ins letzte Detail erläutern.

Unsere Erfahrung zeigt: Diese technikdominierte Vermarktung geht zu Lasten einer nutzenorientierten Leistungsdarstellung. Der eigentliche Nutzen wird für den Kunden nicht oder nur unzureichend auf den Punkt gebracht. Die Folge: Aufträge bleiben aus.

#### **Technische Mitarbeiter im Servicebereich oder Kundendienst:**

Im betrieblichen Alltag haben regelmäßig auch die Mitarbeiter der technischen Abteilungen persönlichen oder telefonischen Kontakt mit Kunden, sei es bei Fragen zum Support oder z.B. im Reparaturservice.

Mit der technischen Lösung im Blick werden jedoch häufig wertvolle Chancen für Up- und Cross-Selling verschenkt, die sich aus diesen Kundenkontakten, verschenkt. So wird manches Projekt vergeben oder zu billig verkauft.

**Inhalt:**

Vertrieb: was ist das?  
Vertriebs-Prozess  
Was interessiert den potenziellen Kunden?  
Kaufgrund und Kaufentscheidung

Vermarktungs-Wege  
Kalt- / Warm-Akquise  
Empfehlungs-Marketing  
Up&Cross-Selling

Mission  
Ziel-Gruppe / Kontakt-Person  
Erstansprache  
Gesprächs-Leitfaden für Telefon und face-to-face

Qualifizierung von Anfragen und Vertriebsprojekten  
Checklisten

**Methoden:**

Vortrag, Erfahrungs-Austausch, ggf. praktische Übungen, Workshop

**Dauer:**

1 Tag

**Teilnehmer-Zahl:**

8 – 15

**Kosten:**

350,00 € pro Person

**Sie interessieren sich für dieses Seminar?**

Gerne merken wir Sie kostenfrei und unverbindlich für den nächsten Termin vor.  
Sobald die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist, wird ein Seminartermin festgelegt.  
Diesen teilen wir Ihnen frühzeitig mit, so dass Sie sich verbindlich anmelden können.

Auf Wunsch führen wir das Seminar auch vor Ort in Ihrem Unternehmen durch  
(individuelle Kostenvereinbarung).

Anmeldung:

Frau Nathalie Latt, Tel. 0721/4613 988 13  
nathalie.latt@vevesa.net