



Seminar

Der Ingenieur im Kundenkontakt

18.06. bis 19.06.2012 (Seminarnummer: 42112) in München

27.08. bis 28.08.2012 (Seminarnummer: 42212) in Düsseldorf

18.10. bis 19.10.2012 (Seminarnummer: 42312) in München

06.12. bis 07.12.2012 (Seminarnummer: 42412) in Stuttgart

Der Ingenieur im Kundenkontakt

Ingenieure im Kundenkontakt stehen besonderen Herausforderungen gegenüber. Einerseits müssen Ergebnisse und Absprachen formuliert werden. Darüber hinaus müssen vertriebstaktische Themen beachtet werden.

In dem Seminar erhalten Ingenieure wesentliche Werkzeuge und Strategien für einen erfolgreichen Kundenkontakt im Bezug technischen Produkten und Dienstleistungen.

Ihr Nutzen

In unserem Training

- erhalten Sie Klarheit über Vertriebsstrategien beim Kunden,
- trainieren Sie Gespräche mit dem Kunden erfolgreich umzusetzen,
- optimieren Sie Ihre Nachhaltigkeit mit dem Kunden,
- bekommen Sie Informationen über Vertriebswerkzeuge und Methoden in der Praxis einzusetzen.

Seminarmethoden

Impulsreferate, Praktische Übungen, Gruppenarbeit, Rollenspiele, praxisorientierte Fallstudien, Diskussionen und Erfahrungsaustausch. Der Praxisbezug des Seminars steht im Vordergrund, so dass erworbene Fähigkeiten problemlos umgesetzt werden können.

Zielgruppe

Das Training wendet sich an Ingenieure sowie Informatiker und Techniker aus allen Branchen, die mit Kunden kommunizieren.

Seminarprogramm (Überblick)

1. Aufgaben, Eigenschaften und Schnittstellen des Ingenieurs

- Interne Schnittstellen: Vertrieb, Vertriebsleitung, Marketing, Produktmanagement
- B2B versus B2C Gegenüberstellung
- Wichtige Definitionen im Bereich Vertrieb: u.a. A,B,C – Kunden, Key Account Management
- Vertriebsablauf
 - Akquisition
 - Kundenerstkontakt
 - Bedarfsanalyse
 - Präsentation von Lösungsmöglichkeiten und Feintuning
 - Angebotserstellung
 - Preisverhandlungen
 - Abschluss und After Sales Market
 - Generierung von Zusatzgeschäft

2. Der Kunde steht im Mittelpunkt

- Der professionelle Umgang mit dem Kunden
- Business Etikette
- Aktuelle Gesprächs-/ Besuchsregeln → Abgeleitete Maßnahmen
- Aufbau von Sympathie
- Kaufmotive
- Unterschied: Dienstleistungs- und Produktverkauf
- Differenzierung von Neukunden und Bestandskunden, abgeleitete Maßnahmen
- Der richtige Einstieg
- **Training:** Handling von verschiedenen Kundentypen, Gesprächseinstieg, Aufbau von Sympathie (incl. Videoanalyse)

3. Verkaufs- und Gesprächsführung , Entscheidungsprozesse analysieren

Professionalität um die Vergabeempfehlung zu Erhalten

- Die richtige Gesprächsführung u.a. Einstieg und Ausstieg
- Umgang mit Einwänden
- zielgenaues Abfragen von Bedarfen
- Wie werden Entscheidungen beim Kunden gefällt?
- **Training:** Gesprächstraining (incl. Videoanalyse)

4. Unterstützung des Vertriebs

- Inhalte von Angeboten
- Erfolgsfaktoren im Vertrieb
- Erfolgsfaktoren von Angeboten
- Preiskalkulationen
- Anbieten von Zusatzleistungen und Optionen
- Angebotspräsentationen



Trainer

MBA, Dipl.- Ing. (TU), Dipl.- Ing. (FH), Betriebswirt **Wolfgang Möckel** ist seit 2008 Geschäftsführer der Mmc GmbH, einer international und national tätigen Unternehmensberatung.

Aktuell schreibt er eine Doktorarbeit zum Thema Innovationsmanagement in der frühen Phase an der TU Ilmenau.

Davor hatte er in den letzten 12 Jahren unterschiedliche Leitungsaufgaben in Funktionen als Geschäftsbereichsleiter, Abteilungsleiter beziehungsweise Niederlassungsleiter im In- und Ausland.

Wolfgang Möckel besitzt langjährige Erfahrung in der disziplinarischen Führung von über 100 Mitarbeitern in der High Tech Industrie.

Zahlreiche Innovationsprojekte wurde von Ihm gestartet bzw. in ins Leben gerufen und erfolgreich umgesetzt.

Sehr gerne kann Ihnen ein ausführliches Profil zugesendet werden.

Teilnahmegebühr und Rabattsystem

Die Teilnahmegebühr beträgt **980,- zzgl. MwSt.** Bei der Buchung eines 2. Teilnehmers wird 10 % Rabatt gewährt. Bei der Buchung weiterer Teilnehmer eines Unternehmens wird 20 % Rabatt berechnet.

Leistungen

Im Leistungsumfang sind neben dem Training die Tagungsgetränke sowie das Mittagessen enthalten. Ausführliche Unterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Zertifikat

Jeder Teilnehmer erhält am Ende des Seminars ein persönliches Teilnahmezertifikat.

Hotel / Anmeldung

Bei Buchung des Seminars erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Hier ist auch das Tagungshotel mit Kontaktdaten angegeben. Diesbezüglich erhalten Sie bei Nennung des Trainings kostengünstige Konditionen.

Teilnehmer

Um einen optimalen Lernerfolg zu erhalten, haben wir die Teilnehmerzahl auf **8 Personen** begrenzt.

Inhouse

Das Seminar kann auch gerne Inhouse durchgeführt werden. Sprechen Sie mit uns!

Seminarzeiten

1. Tag: 9:30 – 17.30, 2. Tag: 9:00 – ca. 17.00

Dokument: Rev.01/020412

Anmeldung



Onlineanmeldung oder

per Post an

Mmc GmbH

Wolfratshauer Str.23

D – 82538 Geretsried

oder

per Fax an

Fax +49 (0)8171 346 542

Tel. +49 (0)8171/345 958

Mail: training@mmc-con.com

Internet: www.mmc-con.com

Hiermit buche/n ich/wir die Veranstaltung/en:

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 1. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Name des 2. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 3. Teilnehmers

Ort und Termin

Rechnungsanschrift

Firma _____

Ansprechpartner _____

Funktion im Unternehmen _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Tel. / E – Mail _____

Datum

Unterschrift

AGB – Schulung

Teilnahmegebühren: Die Teilnahmegebühren enthalten: Die Teilnahme am Seminar, Seminarunterlagen sowie die Tagungsgetränke und je Schultag ein Mittagessen. Etwaige Übernachtungskosten sind nicht in den Teilnahmegebühren enthalten. Die Rechnung erhalten Sie beim Seminarbeginn.

Rücktritt: Ein Rücktritt ist schriftlich an die obige genannten Daten (Fax, Adresse) zuzusenden. Selbstverständlich kann kostenfrei ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Anfallende Stornokosten werden wie folgt berechnet:

Offene Seminare:

1. mehr als 20 Werktage vor Beginn: keine Gebühren
2. 10 – 20 Werktage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 10 Werktage vor Beginn: 100% der Gebühren

Managementprogramme und Inhouse Seminare:

1. mehr als 30 Werktage vor Beginn: keine Gebühren
2. 15 – 30 Werktage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 15 Werktage vor Beginn: 100% der Gebühren

Rabattsystem: Nimmt ein weiterer Teilnehmer derselben Firma eines offenen Seminars an der Schulung teil, wird ein Rabatt von 10% eingeräumt. Weitere Teilnehmer eines Unternehmens erhalten 20% Preisnachlass.

Sonstiges: Änderungen zu Inhalt oder Ablauf eines Seminars beziehungsweise der Ersatz angekündigter Dozenten können erfolgen, sofern die Ergebnisse der Veranstaltung gewahrt bleiben. Aus wichtigem Grunde, insbesondere bei Erkrankung des Dozenten oder zu geringer Teilnehmerzahl sind wir jedoch berechtigt, gegen volle Rückerstattung gezahlter Gebühren den Lehrgang zu verschieben oder abzusagen. Darüber hinaus gehende Ansprüche des Kunden können nicht geltend gemacht werden.

Datenschutz: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Mmc GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Vertrauliche Datenbehandlung wird gewährleistet.

Mmc GmbH Wolfratshauer Str.23 82538 Geretsried Tel. +49 (0)8171 345 958
www.mmc-con.com E-Mail: training@mmc-con.com