



Seminar

Technischer Vertrieb

13.04. bis 14.04.2015 (Seminarnummer: 43115) in Düsseldorf

06.07. bis 07.07.2015 (Seminarnummer: 43215) in München

20.07. bis 21.07.2015 (Seminarnummer: 43315) in Stuttgart

14.09. bis 15.09.2015 (Seminarnummer: 43415) in Düsseldorf

19.10. bis 20.10.2015 (Seminarnummer: 43515) in München

Technischer Vertrieb

In dem Seminar erhalten Sie wesentliche Werkzeuge und Strategien für einen erfolgreichen Vertrieb von technischen Produkten und Dienstleistungen.

Als praxisorientiertes Seminar trainieren Sie Kundengespräche sowie die professionelle Vorstellung der eigenen Kompetenzen.

Ihr Nutzen

In unserem Training

- lernen Sie entscheidende Vorgehensweisen im technischen Vertrieb,
- erhalten Klarheit über Vertriebsstrategien beim Kunden,
- trainieren Sie, Vertriebswerkzeuge und Methoden in der Praxis einzusetzen,
- optimieren Sie Ihre Gesprächsführung mit dem Kunden,
- bekommen Sie Inhalte zum aktuellen Stand im technischen Vertrieb.

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 Mitarbeiter, die technische, erklärungsbedürftige Produkte (B2B) und Dienstleistungen verkaufen wollen. Außerdem sprechen wir Produkt- und Programmmanager, Vertriebsbeauftragte, Key Account Manager, Vertriebsleiter, Sales Manager sowie Geschäftsführer an, die ihr Vertriebswissen optimieren wollen.

Seminarprogramm (Überblick)

1. Aufgaben, Eigenschaften und Schnittstellen des technischen Vertriebs

- Interne Schnittstellen: Vertriebsleitung, Top – Management, Marketing, Produktmanagement
- B2B versus B2C Gegenüberstellung
- Wichtige Definitionen im Bereich Vertrieb: u.a. A,B,C – Kunden, Key Account,
- Teilabschnitte und mögliche Aufgabenstellungen des Vertriebs im B2B Verkauf:
 - 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
- Analyse der aktuellen Kunden – Entscheideranalyse, Triple – Win Analyse
- 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
- Wie werden Entscheidungen beim Kunden gefällt?
- **Training:** Verkaufs- und Gesprächsführungstraining (incl. Videoanalyse)

4. Lösungsdarstellung und Angebotswesen

- Verkaufsargumentation
- Inhalte von Angeboten
- Kalkulationsvarianten (Preisnachlässe, Rabatte)
- Anbieten von Zusatzleistungen und Optionen
- Angebotspräsentationen
- **Training:** Lösungsdarstellung (incl. Videoanalyse) und Erarbeitung von Angebotsinhalten im Team

5. Wettbewerb und Bedarfsanalyse

- Bedarfsanalyse beim Kunden
- Analyse des Wettbewerbs
- Herausarbeiten der eigenen USP's
- Die erfolgreiche Angebots- und Unternehmenspräsentation

6. Kunden überzeugen

- In der Entscheidungsphase am Ball bleiben
- Umgang mit Einwänden mit Wert, Qualitäts- und Leistungseinwände
- Umgang mit Preiseinwänden

7. Besprechung von Praxisfällen der Lehrgangsteilnehmer

- Tipps in der Praxis
- **Nach dem täglichen Seminarende steht der Trainer für ein persönliches Coaching bezüglich praktischen Tipps und Erfahrungen kostenfrei zur Verfügung.**



Trainer

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

Spezieller MBA mit dem Schwerpunkt: Industriemarketing und Technischer Vertrieb [München und San Diego (USA)]

In der Unternehmensberatung konzentriert er sich im Schwerpunkt auf die Beratung von Kunden zum Thema Vertrieb und Industriemarketing.

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 mit dem Aufgabenschwerpunkt B2B Vertrieb.

Sehr gerne kann Ihnen ein ausführliches Profil zugesendet werden.

Teilnahmegebühr und Rabattsystem

Die Teilnahmegebühr beträgt **900,- 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.

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. 16:30

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

Managementprogramme und Inhouse Seminare:

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