



Training

Verkaufstraining für Techniker und Ingenieure

**Erfolgreicher Vertrieb von komplexen Produkten und
Dienstleistungen**



**Führungskräfte- &
Vertriebstrainerin
Business Coach**



Training

Ihr Nutzen

Gerade bei erklärungsbedürftigen Angeboten ist neben dem ausgezeichneten fachlichen Know-how auch eine exzellente Beratung gefragt.

Im Akquisegespräch mit potenziellen Neukunden zählt neben einer hohen Fachkompetenz die kommunikative Kompetenz sowie Kundenorientierung und Vertriebsstärke. Es kommt hier entscheidend darauf an, eine Beziehung zum Kunden herzustellen, seinen Bedarf zu erfragen und den Nutzen des Angebots gezielt, verständlich und überzeugend darstellen zu können. Die Fähigkeit, neben den Produkten/Dienstleistungen auch sich selbst und das Unternehmen positionieren zu können, wird dabei immer mehr zum Wettbewerbsvorteil.

Auf der Basis der Erkenntnisse des Neuro-Selling trainieren Sie in diesem Seminar die Vorbereitung und Gestaltung von Verkaufsgesprächen, den Beziehungsaufbau zum Kunden, Instrumente der Gesprächsführung und des Abschlusses sowie den überzeugenden Auftritt beim Kunden.



Training

Ziele und Inhalte

- Anforderungen und Erwartungen an Ingenieure und Techniker im Verkauf
- Der Türöffner: Die Beziehung zum Kunden herstellen und schnell Interesse wecken
- Die eigene „Verkäuferpersönlichkeit“ optimieren:
 - Die Macht des ersten Eindrucks erkennen
 - sprachliche Erkenntnisse des Neuro-Selling nutzen
 - Körpersprachliche Wirkungsmittel bewusst einsetzen
- Einsatz gezielter Frage- und Argumentationstechniken:
 - den Bedarf durch qualifizierte Fragen individuell erfassen
 - Kaufmotive ermitteln
 - den individuellen Nutzen für den Kunden verständlich und überzeugend „übersetzen“
- Aktives Verhindern von Einwänden, Widerständen und „Killer-Phrasen“
- Geschickte Strategien der Preisnennung und Preisverhandlung
 - Qualität hat Ihren Preis: Gezielte Nutzenargumentation
- Erfolgreicher Gesprächsabschluss
 - Kaufsignale erkennen und Abschlusstechniken
 - Konsequente Nachbereitung des Gesprächs
 - Cross- und Up-Selling-Strategien
 - Chancen des Empfehlungsmarketing nutzen



Training

Die Zielgruppe

Ingenieure, Techniker, Fach- und Führungskräfte mit technischem Hintergrund, Mitarbeiter im technischen Außen- oder Innendienst.

Methoden

Praxisorientiertes, vertriebsrelevantes Präsenztraining: Einzel- und Gruppenarbeit, Rollentrainings, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbstreflexion

Inhouse-Training

Teilnehmerzahl

Dauer

Maximal 8 Personen

2 Tage

Seminar-Ort

Termin

Wird durch den Kunden festgelegt

Nach Absprache



Referenzunternehmen

- Baumann Automationssysteme GmbH
- bbw - Gesundheit und Pflege
- Bundesimmobilien
- CIP GmbH
- Commerzbank AG
- Dana Power Technologies Group
- Deutsche Bank AG
- Fujitsu
- Fraunhofer IWU
- GFD Gesellschaft für Dichtungstechnik mbH
- IKK Südwest
- LBS Wohnbau AG
- Leoni AG
- Medtronic GmbH
- Raiffeisen- und Volksbanken
- R+V Versicherung AG
- Roche Diagnostics Deutschland GmbH
- Schaeffler Technologies AG und Co.KG
- Sparkassensektor
- Starck GmbH
- swb AG
- TIM Consult GmbH



Referenzprojekte

- **Verkaufstraining für Techniker und Ingenieure:** Erfolgreicher Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen (IT-Systemhäuser, Mobilfunk, Automobilzulieferer, Versorger, Hydrauliktechnik, Pumpensysteme, Maschinenbau, Anlagen- und Medizintechnik)
- **Vertriebstrainings im Bankensektor:** Expertenberatung, Konzeption, Training und Coaching im Segment Private Kunden, der Mittelstandsbank und im Bereich Firmenkunden
- **Neukundengewinnung in der Dienstleistungsbranche:** Kundenportfolioanalyse, Strategieentwicklung, Umsetzungsberatung und Gesprächstraining (Empfehlungsmarketing) in unterschiedlichen Branchen (Gesundheit, Unternehmensberatung, Steuerberatung, Handelsvertreter uvm.)
- **Die Führungskraft als Vertriebscoach:** Konzeption, Trainingsprogramme, Workshops, Einzelcoachings für Führungskräfte
- **Kunden- und Serviceorientierung:** Bestandsaufnahme, Konzeption, Training, Coaching (Banken, Krankenkassen, Steuerkanzleien)
- **Vertriebscoaching und Training-on-the-Job:** Umsetzungsbegleitung am Arbeitsplatz
- **Die professionelle Vertriebsassistenz**



Die Trainerin

Doris Stein-Dobrinski ist gefragte Vertriebstainerin, Management Consultant, Führungskräfteentwicklerin, Wirtschaftsmediatorin und Business Coach. Sie verfügt über Know-how aus 20 Jahren Beratung, Training und Coaching sowie über Praxiserfahrung im Verkauf und in der Führung im Vertrieb. Zu ihren Kunden zählen sowohl Dax-Konzerne (Commerzbank AG, Deutsche Bank AG, Siemens AG) als auch mittelständische Unternehmen. Schwerpunkt ist dabei die Dienstleistungsbranche, z. B. Banken, (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Medizintechnik, die Immobilienwirtschaft u.v.m.

Sie erleben aktivierende praxisnahe Trainings auf der Basis neuester Erkenntnisse (z. B. aus der Gehirnforschung) und Sie erhalten wertvolle Tipps, die Sie in Ihren Verkaufsaktivitäten unmittelbar nach vorne bringen – bei Bedarf auch in Englisch.

Kontakt:

Doris Stein-Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 – 735 87 77
mobil: +49 (0)1 72 – 8 94 54 43
Internet: www.doris-stein-dobrinski.de
E-Mail: mail@doris-stein-dobrinski.de