



# Seminar

## Der Vertriebsingenieur – Basis

**26.04. bis 28.04.2017 ( Seminarnummer: 40117 ) in München**

**10.07. bis 12.07.2017 ( Seminarnummer: 40217 ) in München**

**11.09. bis 13.09.2017 ( Seminarnummer: 40317 ) in Düsseldorf**

**20.11. bis 22.11.2017 ( Seminarnummer: 40417 ) in München**



## **Der Vertriebsingenieur – Basiskurs**

### **B2B Vertrieb – Die Weiterbildung für Ingenieure zum Vertriebsingenieur mit anschließendem persönlichen Coaching**

Beim Wechseln des Ingenieurs in den Vertrieb entsteht eine neue Situation mit einer Vielzahl unterschiedlicher Aufgaben und Erwartungshaltungen beim Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern. In dem Seminar erhalten Ingenieure wesentliche Werkzeuge und Strategien für einen erfolgreichen Vertrieb von technischen Produkten und Dienstleistungen.

#### **Ihr Nutzen**

In unserem Training

- lernen Sie entscheidende Vorgehensweisen für Vertriebsingenieure,
- 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 und Industriemarketing.

#### **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 und Techniker aus allen Branchen, 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 Vertriebsingenieurs*

- Profil eines Vertriebsingenieurs
- 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 Vertriebsingenieurs im B2B Verkauf:
  - Akquisition
  - Kundenerstkontakt
  - Bedarfsanalyse
  - Präsentation von Lösungsmöglichkeiten und Feintuning
  - Angebotserstellung
  - Preisverhandlungen
  - Abschluss und After Sales Market
  - Generierung von Zusatzgeschäft
- **Teamübung:** Wo, wann und wie kann ich mich im Verkaufsprozess als Vertriebsingenieur ideal einbringen?

### *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
- 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
  - Situationsfragen
  - Problemfragen
  - Implikationsfragen
- 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
- Richtiges Argumentieren
- **Training:** Lösungsdarstellung (incl. Videoanalyse) und Erarbeitung von Angebotsinhalten im Team

#### *5. Wettbewerb und Bedarfsanalyse*

- Bedarfsanalyse beim Kunden, von aktuell bis langfristig
- Analyse des Wettbewerbs
- Herausarbeiten der eigenen USP's
- SPOS, SPOT, SWOT Analyse
- 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
- Themen mit CRM - Systemen

#### *7. Die Einkaufsverhandlung*

- Richtiger Umgang mit dem Einkauf
- Zu jeder Anfrage ein Angebot?  
(Analyse von Anfragen)
- Hit Rate und Hit Rate - Optimierung

#### *8. Aktuelles B2B Marketing- und Vertriebswissen sowie Generierung von Zusatzgeschäft*

- Bestandskundenpflege
- Kundenzufriedenheits- und Loyalitätsmanagement
- Erfolgreiche Akquisition in neue Märkte
- Erfolgreiche Akquisition verlangt Innovation

#### *9. Besprechung von Praxisfällen der Lehrgangsteilnehmer*

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



## Erklärung zu den Modulen

Der vorliegende Basiskurs stellt ein in sich geschlossenes Modul dar.

Aufgrund einer Vielzahl von Kundenwünschen haben wir uns jedoch entschlossen, zusätzlich ein Aufbaumodul anzubieten.

Das Aufbaumodul kann auch separat gebucht werden, ohne dass der Basiskurs vorab belegt wurde. Dieses Modul dient der Weiterqualifikation von schon erfahrenen Vertriebsingenieuren.

## Coaching nach dem Seminar

Nach dem Seminar (ideal nach 2 Monaten) steht der Dozent für ein persönliches Einzelcoaching kostenfrei zur Verfügung (max. 2h per Telefon/Mail).

## Dozent

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

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

In der Unternehmensberatung konzentriert er sich seit 2008 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 **1500,- 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 **6 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 – 17.30, 3. Tag: 9:00 – ca. 16.30

Nach dem zweiten Seminartag kommen die Teilnehmer zu einem kleinen get-together zusammen.

Dokument: Rev.06/2016



# Anmeldung

Onlineanmeldung oder

per Mail

training@mmc-con.com

oder

per Fax

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               | Seminarnummer  |
| _____                   | _____          |
| Name des 1. Teilnehmers | Ort und Termin |
| _____                   | _____          |
| Titel der               | _____          |
| _____                   | _____          |
| Name des 2. Teilnehmers | Ort und Termin |
| _____                   | _____          |
| Titel der               | Seminarnummer  |
| _____                   | _____          |
| Name des 3. Teilnehmers | Ort und Termin |

Rechnungsansc

|                 |       |
|-----------------|-------|
| Firma           | _____ |
| Ansprechpartner | _____ |
| Funktion im     | _____ |
| 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 ) zusenden. 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.