



Seminar

Der Vertriebsingenieur – 2 – Senior

22.04. bis 23.04.2013 (Seminarnummer: 42013) in München

27.05. bis 28.05.2013 (Seminarnummer: 42113) in Düsseldorf

22.07. bis 23.07.2013 (Seminarnummer: 42213) in München

26.09. bis 27.09.2013 (Seminarnummer: 42313) in München

14.10. bis 15.10.2013 (Seminarnummer: 42413) in Stuttgart

02.12. bis 03.12.2013 (Seminarnummer: 42513) in Düsseldorf

Der Vertriebsingenieur – 2 - Senior

Sie vertreten Ihr Unternehmen im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen seit einiger Zeit.

Durch die wachsenden Anforderungen im Vertrieb wird der Bedarf generiert, sein Wissen bezüglich den Aufgabenstellungen zu aktualisieren.

Ihr Nutzen

In unserem Training

- trainieren Sie zeitgemäße Vorgehensweisen mit anspruchsvollen Kunden,
- erweitern Ihr Know how über Strategiewerkzeuge,
- aktualisieren Sie Ihr Wissen über Vertriebswerkzeuge,
- optimieren Sie Ihre Gesprächsführung mit dem anspruchsvollen Auftraggeber,
- 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 erfahrene 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 aktualisieren wollen.

Seminarprogramm (Überblick)

1. Strategiewerkzeuge des Senior – Vertriebsingenieurs

- Internes Schnittstellenmanagement mit Produktmanagement, Marketing, Entwicklung
- Marke
- Imageanalyse
- Wettbewerbsanalyse
- Kundenanalyse
- Key Account Management

2. Verkaufs- und Gesprächsführung erweitern,

Professionalität um die Vergabeempfehlung zu Erhalten

- Professionelle Gesprächsführung – update
- Training von anspruchsvollen bis komplexen Kundenterminen
- zielgenaues Abfragen
 - Situationsfragen
 - Problemfragen
 - Implikationsfragen
- **Training:** Verkaufs- und Gesprächsführungstraining (incl. Videoanalyse)

3. Lösungsdarstellung und Angebotswesen

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

4. Die Einkaufsverhandlung – fortgeschrittenes Training

- Schwierige Einkaufsverhandlungen
- Update über Einkaufsverhandlungen
- Hit Rate - Optimierung

5. Aktuelles B2B Marketing- und Vertriebswissen sowie Generierung von Zusatzgeschäft

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

6. 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 Kurs stellt ein in sich geschlossenes Modul dar.

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

Das Expertenmodul kann auch separat gebucht werden, ohne dass der Basis- oder Aufbaukurs vorab belegt wurde. Dieses Modul dient der Weiterqualifikation von schon sehr erfahrenen Vertriebsingenieuren.

Coaching nach dem Seminar

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

Trainer

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 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 **1100,- 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 Seminares 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 **4 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,

Nach dem ersten Seminartag kommen die Teilnehmer zu einem kleinen Get – Together zusammen.

Dokument: Rev.02/1212

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