

Anmeldung per Fax: +49 931 418-2900

Workshop:

Profi im technischen Vertrieb

- 24./25. Mai 2012 in Köln
- 05./06. Juli 2012 in Würzburg
- 11./12. Oktober 2012 in Nürnberg
- 3./4. Dezember 2012 in Karlsruhe

Ich wünsche eine Zimmerreservierung von / bis:

Die Teilnahmegebühr für dieses Seminar beträgt 1.190.– €
(zzgl. 19 % MwSt.).

Name Vorname

Firma

Funktion

Straße

PLZ Ort

Telefon Fax

E-Mail-Adresse

Datum  Unterschrift

Anmeldebedingungen

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die allgemeinen Geschäftsbedingungen für Teilnehmer an Veranstaltungen der Vogel Business Media GmbH & Co. KG und bestätige, dass ich die Datenschutzbestimmungen zur Kenntnis genommen habe (siehe www.vbm-seminare.de/agb).

Kontakt:

Veranstalter

Vogel Business Media GmbH & Co. KG
MM MaschinenMarkt
Max-Planck-Str. 7/9
97082 Würzburg

Ansprechpartner

Jürgen Dölling
Telefon: 0931/418-2054, Fax: -2900
E-Mail: juergen.doelling@vogel.de



Workshop:

Profi im technischen Vertrieb –

emotional, professionell
und erfolgreich

MM Akademie
MASCHINENMARKT

---> [www.vbm-seminare.de/
profivertrieb](http://www.vbm-seminare.de/profivertrieb)

07388

**Teilnahmegebühr
beträgt 1.190,- €**
(zzgl. 19% MwSt.)

Profi im technischen Vertrieb – emotional, professionell und erfolgreich

Seminar-Basis

Sind Sie im technischen Vertrieb von Produkten, Investitionsgütern oder komplexen technischen Serviceleistungen schon länger tätig? Haben Sie das Gefühl, dass Ihr Kunde immer mehr fordert, die technischen Kundenansprüche steigen und von Ihnen immer mehr technische, fachliche und vertriebliche Kompetenz abverlangt wird? Es genügt nicht mehr nur sein Produkt oder seine Dienstleistung zu kennen, der Kunde will überzeugt werden, vertrauen bekommen und so eine echte Zufriedenheit erlangen. Ob als alter Hase oder Jungfuchs im technischen Vertrieb, in diesem Praxisseminar werden sie eine Fülle von Anregungen finden, die sich im Alltag einsetzen lassen. Moderne wissenschaftlichen Erkenntnisse werden durch den Referent praxisgerecht aufbereitet. In realistisch relevanten Beispielsituationen wie Messeauftritt (bzw. Neukundenakquise), bearbeiten von Schlüsselkunden oder erfolgreichen Verhandlungen (am Beispiel des Harvard Konzepts) werden die Wirkungen und gehirngerechtes Verkaufen erklärt und geübt. Die neuen Fähigkeiten und Praxistipps werden Ihnen helfen, Ihre Effektivität zu steigern, den Umsatz zu erhöhen und das Vertrauen des Kunden in Sie und Ihr Unternehmen zu stärken. Der Praxisworkshop ist nach dem Motto gestaltet „Von der Praxis für die Praxis“ und lässt unzählige Praxisfälle aus der Industrie und dem technischen Vertrieb einfließen.

Seminar-Inhalte

Das Wissen der Profis:

Selbstmanagement „Brennen oder ausbrennen ...“

Im technischen Vertrieb erfolgreich zu sein, ist wahrlich kein Zuckerschlecken. Erfolg und Misserfolg liegen eng beieinander. Lernen Sie mehr über:

- Was zeichnet Top-Verkäufer wirklich aus?
- Selbstmotivation, wenn' s mal nicht so läuft (Refraining)

Gehirngerechtes Präsentieren: „... ich dachte es wäre verstanden!“

Es geht um:

- Die Wahrnehmung unseres Kunden
- Vernetztes Lernen (Die emotionale Erfolgsgeschichte)

Emotionales Verkaufen: „Gefühle und Technik verkaufen ...“

Kunden kaufen dort, wo sie das „beste Gefühl“ haben.

Lernen Sie mehr über emotionale Intelligenz:

- Emotionen erkennen, analysieren und steuern
- Die Phasen der Kaufentscheidung aus emotionaler Sicht
- Vom Gefühlsmanager bis zum Typ-Berater; Magic in Sales

Der gläserne Kunde: „... möchte ich den Kunden als meinen Kunden“

Es gibt Kunden, die hätte man gerne als „seinen Key-Kunden“ und es gibt andere Kunden. Lernen Sie mehr über:

- Wie finde ich meinen besten Kunden?
- Woran erkenne ich, dass der Kunde mein bester Kunde ist?

Anwendung des Profiwissens in praxisgerechten Vertriebssituationen:

Was nützt das beste Profiwissen, wenn die Klarheit über den Einsatz des Wissens fehlt? Nichts! Lernen Sie Ihr Wissen in Vertriebssituationen richtig einzusetzen.

Der persönlich professionelle Messeauftritt/Neukundenakquise:

Der Messeerfolg hängt von vielen Faktoren ab; letztendlich aber auch von Ihnen selbst:

- Persönliche Vorbereitung (innerliche Haltung, körperliche Fitness, Fachkompetenz, Messebewaffnung, Checklisten)
- Wie erkenne ich Bestandskunden, neue interessante Kundenbeziehungen, Zeitdiebe und wie verhalte ich mich entsprechend
- Ansprache potenzieller Neukunden auf der Messe
- Messenachbearbeitung – jetzt geht es Los ...

KAM – Key Account Management:

Nicht jeder Kunde ist ein Schlüsselkunde. Die Frage stellt sich, wie kann man aus Kunden Schlüsselkunden machen. Lernen Sie in diesem Abschnitt mehr über:

- Nur mein „bester Kunde“ wird ein Schlüsselkunde
- Das KAM-Team (Zusammenstellung, Skills und mehr ...)
- Wie sieht die Machtbasis des Kunden aus und wie kann ich diese nutzen
- Planung und Erfolgsmessung im KAM

Verhandlungen nach dem Harvard Konzept:

Endverhandlungen entscheiden mit darüber, ob ein Geschäft gut oder schlecht wird. Sie erfahren mehr über:

- „Nicht um Positionen feilschen ...“, sondern echte Alternativen suchen
- Die Lösungsmethode berücksichtigt:
 - Menschen und die Sachfrage ...
 - Entwicklung von Entscheidungsmöglichkeiten ...
- Ja, aber ...
 - Wenn die Gegenseite stärker ist
 - ... man versucht schmutzige Tricks mit mir!

Seminar-Informationen

Teilnehmer

Das Praxisseminar richtet sich an alle Mitarbeiter, die schon etwas länger im Vertrieb tätig sind. Ob vertriebsorientierter Geschäftsführer, Key-Account Manager, Vertriebsprofi oder Vertriebsingenieure, welche erfolgreiche Vertriebsprofis werden wollen, jeder wird sich in diesem Praxisseminar wieder finden.

(Anmerkung: Das Seminar ist ergänzend zum Seminar „Technischer Vertrieb“ zu verstehen).

Seminarmethoden

Vortrag und Präsentation, Praxisbeispiele, Diskussion der Teilnehmer nach dem Motto: „Aus dem echten Leben“, abends steht Ihnen der Seminarleiter für Ihre weiteren speziellen Fragen zur Verfügung („Anregungen am offenen Tisch“).

Termine 2012

24./25. Mai in Köln, 05./06. Juli in Würzburg

11./12. Oktober in Nürnberg, 3./4. Dezember in Karlsruhe

Seminardauer

1. Tag: 09:30 – 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 – 16:00 Uhr

Referent



Peter Klima, Dipl.-Wirtschaftsinformatiker Dipl.- Betriebswirt (WA) Master of Business Trainer (MBT®) ist seit vielen Jahren im technischen Vertrieb von High-Tech Produkten zu Hause. Vom Pre-Sales Ingenieur, über Key-Account-Manager, Vertriebsleiter und Geschäftsführer hat er alle Stationen durchlaufen. Er war in nationalen und internationalen Vertriebsorganisationen eingebunden und hat diese aufgebaut.

In der Teilnahmegebühr enthalten sind

- Semindokumentation
- Mittagessen
- Pausengetränke und Snacks
- Teilnahmezertifikat

Gerne nehmen wir Ihre Zimmerreservierung vor. Bitte teilen Sie uns dazu bei Ihrer Anmeldung An- und Abreisedatum mit. Die anfallenden Kosten rechnen Sie direkt mit dem Hotel ab.