

Ideal für Ein- und Umsteiger!

Seminar

Heute Ingenieur, morgen Vertriebsingenieur

In 6 Schritten zum Verkaufserfolg



Die Top-Themen:

- **Wie Sie eine effektive Verkaufsstrategie für Ihre Produkte und Dienstleistungen erarbeiten**
- **Kontakte optimieren und Verkaufsgespräche strukturiert planen**
- **Bedürfnisse Ihrer Kund*innen zielgenau identifizieren und Lösungen herausarbeiten**
- **Gespräche mit Kund*innen zielorientiert führen und Preise verhandeln**
- **Erfolgreiche Geschäftsabschlüsse generieren**

Termine und Orte

- 21. und 22. Januar 2025
München
- 20. und 21. Mai 2025
Frankfurt am Main
- 16. und 17. September 2025
Online

Systematisch Aufträge gewinnen!

Ihre Seminarleitung

Thomas Kalthoff, Dipl.-Ökonom,
Inhaber Kalthoff Consulting,
Mülheim an der Ruhr

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Ingenieur*innen im technischen Vertrieb sind längst keine Seltenheit mehr. Immer mehr technische Fach- und Führungskräfte aus Konstruktion, Entwicklung, Projektmanagement und Technik oder aus anderen technischen Bereichen wechseln in den technischen Vertrieb.

Rüsten Sie sich mit den wichtigsten Instrumenten für Ihre Position als Vertriebsingenieur*in aus. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Verkaufsstrategien zu planen und die dafür benötigten Instrumente für erfolgreiche Gespräche anzuwenden. Sie lernen, neue Kund*innen zu finden und optimale Gesprächsbeziehungen herzustellen.

In vielen Fällen ist Kund*innen gar nicht bewusst, welche Lösung die beste für den Zweck ist. Steigern Sie Ihre Verkaufschancen durch eine strukturierte Vorgehensweise mit der richtigen Systematik, Transparenz und der richtigen Fragetechnik. Nutzenargumentation und der Umgang mit Einwänden werden für Sie zum „Kinderspiel“. Erhöhen Sie Ihre Auftragsquote beträchtlich. Bereiten Sie sich auf Preisverhandlungen vor und trainieren Sie die geschickte Anwendung wichtiger Verhandlungstechniken. Unser Vertriebsexperte zeigt Ihnen auf, wie Sie den Kund*innen richtig bei der Lösungsfindung unterstützen und die richtigen Angebote platzieren.

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeitende, die noch am Beginn ihrer Laufbahn stehen
- Mitarbeitende aus allen technischen Bereichen, die in den aktiven Verkaufsprozess wechseln wollen
- Gestandene Vertriebsingenieur*innen, die ihre Erfahrungen auffrischen und ergänzen möchten



Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk

Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

Herr Heinz Küsters  

Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Thomas Kalthoff, Dipl.-Ökonom, Inhaber Kalthoff Consulting, Mülheim an der Ruhr



Thomas Kalthoffs Beratungsschwerpunkte sind Unternehmens- und Wachstumsstrategien sowie deren Umsetzung in Marketing, Vertrieb und Produktmanagement. Seine Kunden sind mittelständische und große Hersteller von technisch erklärungsbedürftigen Produkten.

Herr Kalthoff blickt auf eine mehr als 30-jährige Karriere in der Industrie zurück. Viele Jahre war er als Führungskraft in den Bereichen Marketing, Produkt- und Innovationsmanagement sowie Vertrieb bei führenden internationalen Unternehmen der Bau-Zulieferindustrie, der Sanitär-/Heizungsbranche sowie angrenzenden Branchen tätig. Seit über 15 Jahren erhält er beste Bewertungen für seine praxisorientierten Seminare zu unterschiedlichen Managementthemen. Herr Kalthoff veröffentlicht regelmäßig Artikel zu aktuellen Managementthemen in Fachzeitschriften.

Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input in Form von kurzen Impulsvorträgen, die anschließend diskutiert und ausgearbeitet werden. Im Rahmen von Übungen und Worksheets wenden Sie die Inhalte konkret auf Ihr Unternehmen an. Durch Einzel- und Gruppenarbeiten profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch aus anderen technischen Branchen.



Weitere interessante Veranstaltungen

Vertriebscontrolling: verstehen - aufbauen - anwenden

04. und 05. Februar 2025, Karlsruhe

03. und 04. Juni 2025, Düsseldorf

30. September und 01. Oktober 2025, Online

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

Die richtige Verkaufsstrategie planen

- Wie Sie potenzielle Kund*innen finden
- Wie Sie Zielkund*innen definieren
- Wie Sie Ihre Argumente aufbereiten
- Wie Sie Ihren Wettbewerb analysieren
- Realistische Verkaufsziele setzen
- Wie Sie Ihren relevanten Markt analysieren
- Werthaltige Aussagen erkennen
- Aufgaben und Ansprüche im technischen Vertrieb
- Den Wertschöpfungsprozess planen

++ Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit: Markt-Canva, Potentialanalyse, Wettbewerbsanalyse, Botschafts-Matrix

Kontakt mit Kund*innen aufbauen

- Das 5-Phasen-Modell zur richtigen Ansprache
- Grundlagen der Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsziele definieren

++ Checkliste zur Gesprächsvorbereitung

Die richtige Gesprächseröffnung planen

- Mit-Vorstellungs-Pitches zum Erfolg
- Wie Sie positiv überraschen
- Wie Sie Sympathien wecken
- Wie Sie die richtigen Botschaften platzieren

++ Einzelarbeit, Rollenspiel: Welche Informationen benötige ich für welchen Pitch?

Die Bedarfe der Kund*innen erkennen

- Die richtigen Entscheider*innen im Buying Center identifizieren
- Die Wichtigkeit der Ansprechpartner*innen beurteilen
- Mit Fragetechnik den Bedarf ermitteln
- Wer fragt, der führt
- Vorteile des aktiven Zuhörens nutzen
- Zielgerichtet argumentieren

++ Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit: Buying Center und Gesprächspartner-Typologisierung

Die Wünsche des Kunden erfüllen

- Die wertvollen Botschaften argumentieren
- Die Nutzenargumente erkennen und einsetzen
- Mit Beweisen überzeugen
- Einwände als Chance begreifen und entkräften
- Verkaufen mit Überzeugung statt Manipulation

++ Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit: Benefit Selling und Einwandbehandlung

Der erfolgreiche Gesprächsabschluss

- Die Preisverhandlung erfolgreich durchführen
- Den Preisforderungen nicht nachgeben
- Einkaufstaktiken durchschauen und reagieren
- Mit SMARTen Zielen das Gespräch beenden
- Nachfassen mit System

++ Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit: Call to Action

++ Rollenspiel: Preisverhandlungen



Sie erhalten Antworten auf diese Fragen

1. Wie plane ich strategisch meinen Vertrieb?
2. Wie spreche ich die richtigen Kund*innen an?
3. Wie wecke ich Bedürfnisse?
4. Welche Lösungen biete ich an und wie kann ich sie beweisen?
5. Wie verhandle ich Preise?



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH

Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de

www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 21. und 22. Januar 2025 München (10SE002140)	<input type="checkbox"/> 20. und 21. Mai 2025 Frankfurt am Main (10SE002141)	<input type="checkbox"/> 16. und 17. September 2025 Online (10SE002142)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

München: NH München Messe, Eggenfeldener Str. 100, 81929 München, Tel. +49 89/99345-0, E-Mail: groups.nhmuenchenmesse@nh-hotels.com

Frankfurt am Main: Relixa Hotel Frankfurt am Main, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt am Main, Tel. +49 69/95778-0, E-Mail: frankfurt.main@relixa-hotel.de

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin.

Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

