

Durchstarten mit den
aktuellsten und erfolgreichsten
Vertriebstechniken!

Seminar

Neu im technischen Vertrieb

Professionell verkaufen von Anfang an

Die Top-Themen:

- **Sicheres Auftreten speziell für Ingenieure im Vertriebsprozess**
- **Die Geheimnisse der psychologischen Rhetorik**
- **Wissen wie: Tricks vom Profi für erfolgreiches Telefonieren, E-Mail- und Briefverkehr**
- **Markterprobte Vertriebstechniken: Werden Sie zum Verhandlungs- und Argumentationsprofi**
- **Die Kunst des strukturierten Arbeitens und der optimalen Zeitplanung**
- **Souveräner Umgang mit schwierigen Kunden, Reklamationen und Beschwerden**

Termine und Orte

- 27. und 28. Februar 2025
Frankfurt am Main
- 25. und 26. Juni 2025
Hamburg
- 26. und 27. November 2025
Online

„Wer nicht mit der Zeit geht,
geht mit der Zeit“ (Schiller)

Ihre Seminarleitung

Muhamet Vural, Engineer
Coaching Company, Aachen

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Ingenieure bauen ihr technisches Wissen auf dem höchsten Niveau aus. Doch der Umgang mit Kunden wird selten optimiert. In einem Markt der von Fortschritt und Entwicklung lebt werden veraltete Techniken angewandt. Mit der gängigen Verkaufsrhetorik, die mittlerweile jeder kennt, kommt man nicht weit. Des Weiteren bringt ein halbherziges Wissen und Engagement auch halbherzige Umsätze. Nutzen Sie von Anfang an neue und erfolgreiche Vertriebsmethoden um Ihren Kunden zu gewinnen – und das erfolgreicher als die Mitbewerber!

Nehmen Sie die Vertriebsmission ernst, denn Sie sind für die „Produktion“ von Kundenaufträgen verantwortlich. Nehmen Sie Ihre Kundentypen genauer unter die Lupe. Erhalten Sie Antworten auf die Frage: Wie kann ich den Kunden von heute für mich und meine Firma gewinnen? Lernen Sie vom Profi, wie Sie gezielt argumentieren und verhandeln. Beherrschen Sie die aktuellsten und praxiserprobten Techniken sowohl im Verkaufsprozess, als auch in schwierigen Situationen, wie Beschwerden und Reklamationen. Gerade als Vertriebs-Starter ist es wichtig, die erfolgreichen Methoden direkt am Anfang zu nutzen.




Zielgruppe

- Vertriebsingenieure
- Mitarbeiter mit und ohne Vertriebsvorkenntnisse
- Neu ernannte Vertriebsleiter
- Vertriebsinteressierte, die die aktuellsten Techniken erlernen 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

Muhamet Vural, Geschäftsführer,
Engineer Coaching Company, Aachen



Herr Vural ist Psychologe und internationaler Coach mit den Kernkompetenzen Vertrieb, Psychologische Rhetorik und Körpersprache für technische Fach- und Führungskräfte. Die aktive Zusammenarbeit und Kooperationen mit Universitäten und Instituten bieten Herrn Vural den Zugang zu aktuellsten Forschungsergebnissen hinsichtlich des Kundenverhaltens und der Entwicklung neuer Methoden zum Thema Kundengewinnung. Diese Forschungsergebnisse werden von ihm persönlich am Markt erprobt und erst dann im Seminar gelehrt.

Seminarmethoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen und lebendigen Diskussionen von Beispielen, Erfahrungsaustausch und Trainerinput.



Weitere interessante Veranstaltungen

Heute Ingenieur, morgen Vertriebsingenieur

20. und 21. Mai 2025, Frankfurt am Main

16. und 17. September 2025, Form eines Online-Seminars

Verkaufstraining für Vertriebsingenieure

24. und 25. Juni 2025, Berlin

23. und 24. Oktober 2025, Düsseldorf

Vertriebserfolg durch CHARISMAximale® Persönlichkeit

02. und 03. Juni 2025, Form eines Online-Seminars

22. und 23. September 2025, Hamburg

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 16:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 16:00 Uhr



Psychologische Rhetorik

- Die Psychologie im Vertrieb, in der Akquise und im Verkauf
- Überzeugungstechniken
- Wie denkt mein Gegenüber und wie kann ich ihn für mich gewinnen?
- Verkaufsgespräche und Vorträge selbstsicher und mitreißend gestalten



Souveränes Auftreten

- Optimierung der Körpersprache in Verhandlungen und Gesprächen



Wie trete ich souverän und selbstbewusst auf?

++ Stilberatung für sicheres und souveränes Auftreten



Zeitplanung: Arbeiten Sie strukturiert!

- Wo liegen die Fehler in der Zeitorganisation?
- Zeit effektiver planen und mehr erreichen
- Erkennung der eigenen psychologischen Zeit



Lesen Sie die Körpersprache Ihrer Kunden

- Was sagt die Körpersprache des Gegenübers?
- Was erkenne ich an seinem Verhalten?



Die gekonnte Akquise

- Vorbereitung und Planung der Akquise
- Kundenakquise organisiert durchführen
- Controlling des Erfolges
- Optimierung der Techniken
- Gekonntes Networking auch mit Social Media



Keine Scheu vor Telefonakquise

- Eigenes Selbstbewusstsein aufbauen
- Kunden erfolgreich terminieren
- Telefonrhetorik
- Das „Abwimmeln“ gekonnt meistern



Text Tuning

- Verbesserung der Briefftexte
- Optimales E-Mail-Verhalten



Umgang mit Reklamationen und Beschwerden

- Argumentations-Coaching
- Psychologie im Konflikt
- Psychologie des Umkehrens: „Vom Reklamierer zum zufriedenen Kunden“
- Konflikte im Voraus eliminieren
- Unfaire Angriffe gekonnt abwehren



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Lernen sie erfolgreiche Techniken die heute wirklich funktionieren
2. „Produzieren“ Sie mehr Kunden
3. Werden Sie sicherer in Verhandlungsgespräche
4. Seien Sie mit psychologischen Know-how einen Schritt voraus
5. Mit Checklisten für Ihre Praxis!

**Aktuelle Techniken für
Vertriebsingenieure von heute!**



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"/> 27. und 28. Februar 2025 Frankfurt am Main (105E008023) | <input type="checkbox"/> 25. und 26. Juni 2025 Hamburg (105E008024) | <input type="checkbox"/> 26. und 27. November 2025 Online (105E008025) |
| 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)

Frankfurt am Main: Relexa Hotel Frankfurt am Main, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt am Main, Tel. +49 69/95778-0, E-Mail: frankfurt.main@relexa-hotel.de
Hamburg: Leonardo Hotel Hamburg City Nord, Mexikoring 1, 22297 Hamburg, Tel. +49 40/63294-0, E-Mail: info.hamburgcitynord@leonardo-hotels.com
Online: online, Tel. +49 211/6214-201, E-Mail: wissensforum@vdi.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/datschutz-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.

