

Ingenieurbüro Andreas Holl

Anlagenplanung - Ingenieursdienstleistungen - Schulungen - Consulting

Technischer B2B Vertrieb im Bereich Wasserstoff

Schulungsinhalte:

Ingenieurbüro Andreas Holl

Kandelstraße 4r

76297 Stutensee

+49 721 68067-333

aholl@ingenieurbuero-holl.de

Beschreibung

Deutschland wird in den kommenden Jahren sieben Milliarden Euro investieren, um die Wasserstoffnutzung voranzutreiben. Die EU strebt bis 2050 Klimaneutralität an. In den kommenden zehn Jahren werden dafür rund eine Billion Euro zur Verfügung gestellt.

Für Hersteller von Fluidsystemkomponenten bietet sich ein stetig wachsender Markt in der Wasserstoff -erzeugung, -speicherung und -methanisierung.

Weitere potentielle Märkte sind:

Brennstoffzellen, Chemieindustrie, Stahlherstellung, Petrochemie, Kraftwerksindustrie, Lebensmittelindustrie sowie der mobile Sektor.

Dauer

Zwei Tage jeweils von 08:30 Uhr - 16:00 Uhr

Ziele der Weiterbildung

Schulung für den technischen Vertrieb im Bereich Wasserstoff mit den Schwerpunkten:

- Grundwissen Wasserstoff
- Definieren der Einsatzbereiche für vorhandenes Produktportfolio
- Definieren der Einsatzbereiche nach Marktpotential
- Analyse potentieller Kunden - USP´s für den Wasserstoffmarkt
- Kundenakquise
- Kosten / Nutzen Verkauf

Methodik

Systemorientiert: Vortrag, Übungen, Diskussion und Feedback der Teilnehmer

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter im technischen Vertrieb, Kundenbetreuer, Key-Account Manager, Vertriebsleiter, Verkaufsingenieure und Projektleiter.

Referent

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl

Ingenieurbüro Andreas Holl, Stutensee – Maschinenbauingenieur mit 25 Jahren

Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Investitionsgüter und

Dienstleistungen im Bereich Fluidsystemtechnik.

Ingenieurbüro A. Holl

Inh. Andreas Holl

Kandelstraße 4r

76297 Stutensee

Comdirect AG 25449 Quickborn

IBAN DE58 2004 1144 0701 2552 00

BIC COBADEHD044

Inh. Andreas Holl

Steuer-Nr.: 34201/27084

USt-IdNr.: DE320024306

Finanzamt Karlsruhe-Durlach

Ingenieurbüro Andreas Holl

Anlagenplanung - Ingenieursdienstleistungen - Schulungen - Consulting

Grundlagen Wasserstoff für den Vertriebsingenieur

- Eigenschaften
- Korrosion - Wasserstoffversprödung
- Materialwahl Dichtwerkstoffe
- Anforderungen an Fluidsystemkomponenten

Wasserstoff Märkte

- Märkte mit vorhandenem Potential
- Wachstumsmärkte
- Zukünftige Märkte

Definieren der Einsatzbereiche für vorhandenes Produktportfolio

- Differenzierung zum Wettbewerb
- Alleinstellungsmerkmale (USP´s)
- Kunden- und Marktanalyse
 - Kundensegmentierung
 - Analysetools
- Vertriebsstrategie
- Einsatzbereiche nach Marktpotential z.B. Speicherung, Erzeugung, Brennstoffzelle, Reduktionsmittel, Kraftstoff

Kundenakquise

- Telefonakquise
- Konventionelle Wege zum Kunden
- Digitale Wege zum Kunden
- Content Marketing
- Soziale Netzwerke im technischen Vertrieb
 - Soziales Networking im Vertrieb
 - Zielgerichteter Kontaktaufbau

Kundentermin

- Strukturierung Kundentermin
 - Kundentermin in digitaler Umgebung
 - Präsenztermin

Soft Skills im Vertrieb

- Präsentationstechnik
 - Präsenztermin
 - Digitale Umgebung
- Gesprächsführung - Verhandlungskompetenz
- Wahrnehmung des Kunden
- Effizienz im Vertrieb
- Kosten - Nutzen Verhandlung