

# 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 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