

# Ingenieurbüro Andreas Holl

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

## Ingenieurbüro Andreas Holl

Kandelstraße 4r  
76297 Stutensee  
+49 721 68067-333  
aholl@ingenieurbuero-holl.de

## Digitale Strategie im technischen B2B Vertrieb

### Beschreibung

Bei erklärungsbedürftigen Produkten liegt der "Point of Sale" nach wie vor im Präsenzverkauf. Allerdings hat sich die Arbeitsweise in den letzten Jahren verändert. Speziell Vertrieb, Service und Marketing werden immer stärker miteinander verknüpft. Soziale Netzwerke sind zu einem wichtigen Arbeitsmittel der Kontaktaufnahme und Kontaktpflege geworden. Content Marketing weckt Interesse und vermittelt Informationen. Der Weg des Kunden wird durch eine "Buyers Journey" gesteuert, bei welcher der Vertrieb erst ab einem gewissen Punkt die weitere Vorgehensweise übernimmt.

### Ziel der Weiterbildung

Das Seminar "Digitale Strategie im technischen B2B Vertrieb" zeigt Ihnen, wie Sie komplexe technische Vorgänge im Markt erkennen, die daraus resultierenden Aufgaben umsetzen und erfolgreich zum Abschluss bringen. Ziel ist es, die heutigen digitalen Möglichkeiten sinnvoll in den technischen B2B Vertrieb einzubinden, sowie professionelle Gesprächsführung und Produktpräsentation an digitale Umgebungen anzupassen.

### Lerninhalte

Grundwissen im technischen Vertrieb

- Definieren der Wachstumsfelder
- Differenzierung zum Wettbewerb
- Kunden- und Marktanalyse im technischen B2B Vertrieb
- Vertriebsstrategie

Kundenakquise und Kundentermin

- Vertriebswege
  - Konventionelle Wege zum Kunden
  - Digitale Wege zum Kunden

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

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

- Content Marketing
- Zusammenarbeit zwischen Vertriebsingenieuren, Service und Marketing
- Soziale Netzwerke im technischen Vertrieb
- Struktur Kundentermine
  - Kundentermin in digitaler Umgebung
  - Präsenztermin

## Soft Skills im Vertrieb

- Präsentationstechnik
  - Präsenztermin
  - Digitale Umgebung
  - Rhetorik / Didaktik
- Gesprächsführung
- Verhandlungskompetenz

## Zielgruppe

Mitarbeiter und Teamleiter im Vertrieb, Serviceleiter, Servicetechniker, Geschäftsführer, Key-Account Manager, Projektleiter, Verkaufsleiter, Business Development Manager, Außendienstmitarbeiter, Kundenberater, Handelsvertreter

## Dauer

4 Stunden online oder in Präsenz.

## Referent

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl

Ingenieurbüro Andreas Holl, Stutensee – Maschinenbauingenieur mit 25 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Investitionsgüter und Dienstleistungen.