

Ingenieurbüro Andreas Holl

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

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.

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

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

Grundwissen 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 und Kundentermin

- Telefonakquise
- Konventionelle Wege zum Kunden
- Digitale Wege zum Kunden
- Content Marketing
- Soziale Netzwerke im technischen Vertrieb
 - Soziales Networking im Vertrieb
 - Zielgerichteter Kontaktaufbau
- Strukturierung der Kundentermine
 - Kundentermin in digitaler Umgebung
 - Präsenztermin

Soft Skills im Vertrieb

- Präsentationstechnik
 - Präsenztermin
 - Digitale Umgebung
- Gesprächsführung - Verhandlungskompetenz
- Prozesskommunikation
- Wahrnehmung des Kunden
- Perspektivenwechsel
- Kosten - Nutzen Verhandlung

Zusammenfassung

Abschlussdiskussion