

# Ingenieurbüro Andreas Holl

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

## Ingenieurbüro Andreas Holl

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

## Verkaufs- und Präsentationstermine online

"Höhere Effizienz durch weniger Präsenztermine"

### Beschreibung

Auftreten, Körpersprache, Charisma, persönliche Kundenbindung die in der Präsenz den erfolgreichen Verkaufingenieur auszeichnen stehen in digitalen Umgebungen nicht zur Verfügung. Es müssen Hilfsmittel und Wege erarbeitet werden, die die Professionalität widerspiegeln.

### Ziel der Weiterbildung

Professionelles auftreten erreicht man durch:

- Technisch gute Ausstattung. Gute Übertragungsqualität, Hintergrund, Hintergrundgeräusche, Lichtverhältnisse usw.
- Strukturplan, Agenda, Außenwirkung und Kundenbindung durch Professionalität.
- Präsentationen, Bilder, Videos, Anschauungs- und Unterrichtsmaterial optisch ansprechend an online Termine anpassen.
- Rhetorische Vorgehensweise und didaktische Hilfsmittel einsetzen, um die Schulung, Präsentation, Verkaufsgespräch oder Verhandlung professionell, interaktiv und interessant zu gestalten.

## Lerninhalte

### **Modul I + II ( Tagesseminar )**

**8.30 bis 11.45 und 12.45 bis 16.00 Uhr**

- **Lage - Ziele - Maßnahmen**
  - Alleinstellungsmerkmale ( USP´s)
  - Zielkunden und Zielmärkte
  - Strategie
  - Konventionelle Wege zum Kunden
  - Digitale Wege zum Kunden
- **Verkaufs-, Verhandlungs- und Präsentationstermine in digitalen Umgebungen**
  - Nutzung sozialer Netzwerke
  - Kundenbindung mit digitalen Medien
  - Videokonferenzsysteme
  - Vorbereitung auf einen online Termin
  - Dos and Don´ts - Verhaltensregeln online
  - Struktur Kundentermine in digitaler Umgebung
  - Prozesskommunikation online - Motive / Bedürfnisse des Kunden
  - Wahrnehmung des Kunden in digitalen Umgebungen
  - Präsentationstechnik in digitaler Umgebung
  - Didaktische Hilfsmittel online
  - Konkrete Vereinbarung - Ziele Umsetzen
  - Messbarkeit - KPI´s
- **Gesprächsführung - Verhandlungskompetenz**
  - Perspektivenwechsel
  - Story Telling
  - Kosten - Nutzen Verhandlung
  - Cross Selling
- **Besprechung des Workshops**
  - Vorbereitung
  - Ablauf

# Ingenieurbüro Andreas Holl

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

## **Modul III**

### **Workshop ( Dauer: 1 Tag / optional )**

Jede Gruppe präsentiert Ihre Ausarbeitung eines digitalen Kundentermins.

Die Inhalte und der Ablauf werden am Ende von Modul II besprochen.

Jede Gruppe präsentiert 45 Minuten.

Zuerst reflektiert die Gruppe die eigene Vorgehensweise. Anschließend findet eine Gruppendiskussion statt.

### **Zielgruppe**

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

### **Dauer**

Modul I + II ( Tagesseminar )

Modul II ( Tagesseminar )

### **Referent**

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl

Ingenieurbüro Andreas Holl, Stutensee – Maschinenbauingenieur mit 25 Jahren

Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Investitionsgüter und

Dienstleistungen.