

Ingenieurbüro Andreas Holl

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

Ingenieurbüro Andreas Holl

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

Ingenieure im technischen Vertrieb

Schulungsinhalte:

Beschreibung

Deutschland steht als Industrieland für innovative, qualitativ hochwertige technische Produkte. Ob im Maschinenbau, Elektronik oder in vielen weiteren Branchen – überall ist „Made in Germany“ sehr gefragt. Bei erklärungsbedürftigen Produkten liegt der "Point of Sale" nach wie vor im Präsenzverkauf. Projektabschlüsse werden auch in Zukunft direkt mit dem Kunden getätigt werden. Allerdings hat sich die Arbeitsweise im Vertrieb in den letzten Jahren verändert. Speziell Sales und Marketing werden immer stärker miteinander verknüpft. Content Marketing weckt Interesse und vermittelt Informationen. Der Weg des Kunden wird durch eine "Buyers Journey" gesteuert, bei welcher der Sales erst ab einem gewissen Punkt die weitere Vorgehensweise übernimmt.

Ziel der Weiterbildung

Das Seminar "Ingenieure im technischen Vertrieb" zeigt Ihnen, wie Sie komplexe technische Vorgänge im Markt erkennen und 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.

Zielgruppe

Ingenieure und Mitarbeiter im technischen Vertrieb, Verkaufsleiter, Business Development Manager, Außendienstmitarbeiter, Kundenberater, Handelsvertreter Vertriebsorientierte Geschäftsführer, Key-Account-Manager

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

Lerninhalte

Grundwissen im technischen Vertrieb

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

Kundenakquise und Kundentermin

- Telefonakquise - DSGVO
- Vertriebswege
 - Cross- und Upselling
 - Konventionelle Wege zum Kunden
 - Digitale Wege zum Kunden
- Content Marketing
- Zusammenarbeit zwischen Vertriebsingenieuren und Marketing

Kundenakquise und Kundentermin

- Soziale Netzwerke im technischen Vertrieb
- Vertriebsstruktur
- Zeitmanagement für Vertriebsingenieure
- Struktur Kundentermine
 - Kundentermin in digitaler Umgebung
 - Präsenztermin

Soft Skills im Vertrieb

- Präsentationstechnik - Präsenztermin - Digitale Umgebung
- Gesprächsführung - Verhandlungskompetenz

Dauer

08:30 - 16:00 Uhr

Referent

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl

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