

EINLADUNG zum INTENSIV-SEMINAR

Der Vertriebs- Ingenieur

- Neue Anforderungen
an den
Technischen Verkäufer
im harten Wettbewerb
- Erfolgreiches Verkaufen
hochwertiger technischer
Produkte



05. und 06. März 2001
RAMADA TREFF HOTEL EUROPA
D-30539 HANNOVER

Deutsches IndustrieForum für Technologie

Internet: <http://www.dif.de>
e-Mail: info@dif.de



Thema

Der Vertriebsingenieur

- Neue Anforderungen an den Technischen Verkäufer im harten Wettbewerb
- Erfolgreiches Verkaufen hochwertiger technischer Produkte

Referent: **Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit**
DEUTSCHES INDUSTRIEFORUM
FÜR TECHNOLOGIE, Kempen

Der **Verkauf** von **hochwertigen technischen Produkten** im **Investitionsgüterbereich** unterliegt **eigenen Gesetzmäßigkeiten**. Wo das Marktverhalten durch Konkurrenz mit Niedrigangeboten bestimmt wird, haben es Unternehmen mit Produkten schwer, die zwar **qualitativ** hochwertig sind, sich aber am Markt wegen der **Preissituation** nur schwach oder gar nicht mehr behaupten können. Um in diesem Markt bestehen zu können, ist es notwendig, **konkurrenz-überlegene Verkaufsmethoden** zu entwickeln. Ein quantitativ und qualitativ sorgfältig abgestimmtes **Vertriebsprogramm** ist von **größter Bedeutung**. **Jedoch hängt das Erreichen der Umsatzziele entscheidend von den zielgerichteten Verkaufsmethoden des Vertriebsingenieurs ab.**

Hier sind neue Wege und Denkansätze für den Mitarbeiter im Vertrieb zwingend notwendig.

Auf diesem Seminar werden in **einfacher** und **verständlicher Form praxisingerechte Methoden** und **Hilfestellungen** für eine **wirkungsvolle Verkaufsarbeit des Technischen Verkäufers** vermittelt.

► Hinweis: Nach der Bewertungsskala 1 (sehr gut) bis 5 (mangelhaft) erhielt das letzte Seminar die Note: 1,9!

Programmfolge

0. Begrüßung und Ist-Aufnahme der Problemstellung der Teilnehmer

1. Der "Technische Verkäufer" im geänderten Investitionsgütermarkt

- Einführung in die Thematik
- Grundsätzliche Hinweise zu einem "Neuen" Technischen Verkäufer
- Die Besonderheiten des Verkaufs von hochwertigen, komplexen technischen Produkten

Pause: Kaffee + Tee

2. Strategische Möglichkeiten zur Verbesserung des Verkaufsvorganges für Investitionsgüter

- Die richtigen "Gesprächspartner" im Kundenunternehmen, identifizieren und kennenlernen
- Strategische Maßnahmen
- Taktisches Vorgehen in mehrschichtigen Verkaufsvorgängen

3. Sich vom Konkurrenten absetzen

- Die Bedeutung des Verkaufes von zusätzlichen Dienstleistungen

Gemeinsamer Mittagstisch

4. Die Psychologie des Verkaufens, Teil I

A - Grundsätzliche psychologische Zusammenhänge

- Psychologische Grundstrukturen und Verhaltensmuster
- Bedeutung des "persönlichen Gewinnes"
- "Wertvorstellung" und Kaufverhalten des Kunden

Pause: Kaffee + Tee

5. Die Psychologie des Verkaufens, Teil II

B - Das persönliche Verkaufsgespräch

- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsdurchführung
 - Anfang, Einstieg, Einstimmung, Aufschließen des Gesprächspartners
 - Rollenspiel
- Gesprächsverhalten
 - Techniken,
 - Steuerungsmethoden

- Einwendungen, "K-O-Vokabeln"
- Rollenspiel

Ende des 1. Veranstaltungstages gegen 18.00 Uhr

Diskussionsrunde 18.00 - 19.00 Uhr

Im Anschluss an den 1. Veranstaltungstag lädt Sie das **Deutsche IndustrieForum für Technologie** zu einem Erfahrungsaustausch mit Imbiss und Umtrunk ein.

6. Die Psychologie des Verkaufens, Teil III

- Das Preisgespräch

- Einstellung auf schwierige Situationen
- Das "angstfrei" geführte Preisgespräch
- Verhalten in scheinbar "aussichtslosen" Gesprächssituationen

- Gesprächsabschluss

- Die "Kaufentscheidung" im Vorfeld beeinflussen durch Fakten der Übereinstimmung, die positiv und unstrittig sind
- Zusammenfassung, Herausarbeiten der wichtigsten Punkte, Festlegen der weiteren Vorgehensweise

Pause: Kaffee + Tee

7. Intensivtraining: Rollenspiele mit Videoaufnahmen

Gemeinsamer Mittagstisch

8. Komponenten einer erfolgreichen Vertriebsarbeit beim Verkauf hochwertiger technischer Produkte

- Überzeugende Präsentation
- Einkaufskriterien des Kunden ermitteln
- Verbindliche Angebotsunterlagen festlegen
- Wettbewerbsanalyse / Konkurrenzbeobachtung
- Einkaufsbarrieren überwinden

Pause: Kaffee + Tee

9. Vertriebsunterstützung und Präsentation mit modernen Medien

- Standardsoftware zum selbstständigen Erarbeiten von Präsentationsunterlagen
- Hardwarebedarf zur wirkungsvollen Präsentation von modernen Medien
- Professionell erstellte Beispiele aus den Bereichen Multimedia und Internet

Ende des Seminars gegen 16.00 Uhr

Referent

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit

- Studium an der Technischen Hochschule Aachen
- **6 Jahre Hauptabteilungsleiter** CNC-Arbeitsvorbereitung
- **3 Jahre Fertigungsleitung** mechanische Bearbeitung in der Flugzeugindustrie
- **7 Jahre Gesamtproduktionsleitung** Automobilzubehörindustrie
- **seit 1984 Geschäftsführung** Deutsches Industrie Forum für Technologie
- **Seminar-Trainer** zu den Themenkreisen: **Zeitmanagement, Arbeitsorganisation, Mitarbeiterführung, Vertrieb und Verkauf**

Ein Referent, der auf langjährige praktische Erfahrungen in der Industrie zurückgreifen kann und demnach in der Praxis des erfolgreichen Vertriebsmanagements eingebunden ist.

Teilnehmerkreis

- Vertriebs- und Verkaufingenieure
- Technische Verkäufer und Außendienstmitarbeiter
- Vertriebs- und Verkaufsleiter
- Außendienst- und Außenbüroleiter
- Projekt- und Beratungsingenieure

aus den Bereichen

- Hochwertige technische Produkte
- Maschinenbau, Anlagenbau
- Elektrotechnik, elektronische Ausrüstungen
- Mess-, Regel- und Steuerungstechnik
- Sondermaschinenbau und Betriebsausrüstungen

Die ca. 950 Seminarteilnehmer der öffentlich durchgeführten Veranstaltungen und der Inhouse-Seminare beurteilten dieses Seminar als sehr praxisnah und sehr gut einsetzbar zur Steigerung des Verkaufserfolges.

Einzelheiten zur Teilnahme

Anmeldung

Bitte anhängenden Anmeldeabschnitt ausfüllen und

➤ per Fax 0 21 52 / 51 82 21 ➤ per Post an:

Deutsches IndustrieForum für Technologie

Postfach 10 02 15

47879 Kempen

Füllen Sie bitte für jeden Teilnehmer eine Anmeldung aus. Bei mehreren Teilnehmern bitte Kopien verwenden.

➤ per e-Mail: info@dif.de

➤ per Internet: <http://www.dif.de>

Die Teilnahme an der Veranstaltung wird durch Zusenden des Anmeldebeleges und der Rechnung bestätigt.

Die Rechnungsstellung erfolgt in DM und in Euro.

DIF-Berichte / Teilnehmergebühr

Die Teilnehmer erhalten ausführliche Berichte über den Inhalt der Vorträge in Form eines Handbuches. Ihr Handbuch wird Ihnen gegen Vorlage des Gutscheines im Tagungsbüro am Veranstaltungsort ausgehändigt. **Die Teilnehmergebühr beträgt DM 1.580,- (plus MwSt.).** Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen**, den **Mittagstisch**, den **Abend-Imbiss** sowie die **Erfrischungstränke** in den Pausen.

Überweisung der Teilnehmergebühr erbitten wir nach Rechnungsstellung auf eines unserer Konten:

Sparkasse

Commerzbank

Postgirokonto

Krefeld

Kempen

Essen

BLZ 320 500 00

BLZ 320 400 24

BLZ 360 100 43

Konto-Nr. 11 039 443

Konto-Nr. 2 209 575

Konto-Nr. 306 657-439

Bei Stornierung einer Anmeldung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn beträgt die Gebühr für unseren Verwaltungsaufwand 150,- DM (plus MwSt.). Nach diesem Termin berechnen wir die Teilnehmergebühr in voller Höhe. In diesem Fall senden wir Ihnen das Handbuch nach der Veranstaltung gegen Einsenden des Gutscheines zu.

Termin / Durchführungsort

05. und 06. März 2001

RAMADA TREFF HOTEL EUROPA

Bergstraße 2

D-30539 HANNOVER

Unterkunft

In diesem Hotel haben wir für Sie unter dem **Stichwort „IndustrieForum“** Zimmer zu einem **Sonderpreis** vorreserviert.

Bitte rufen Sie Ihr Zimmer bis spätestens 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn selbst ab.

Telefon 05 11 / 9 52 80 – Telefax 05 11 / 9 52 84 88

Auskunft / DIF

Für Auskünfte stehen Ihnen die Mitarbeiter unseres Sekretariates zur Verfügung.

Tel. 0 21 52 / 10 15 und 10 16 – Telefax 0 21 52 / 51 82 21

Internet: <http://www.dif.de>

e-Mail: info@dif.de

FIRMA	(RECHNUNGSEMPFÄNGER)		
ABTEILUNG	TELEFON	E-MAIL	
TITEL	VORNAME/NACHNAME		
POSTLEITZAHL	STRASSE/HAUSNUMMER		
LAND	POSTLEITZAHL	POSTFACH	ORT

ANMELDUNG
 Bitte ankreuzen
 JA NEIN

Veranstaltungs-Nr.
50 - 91 - 48

**Vertriebs-
 Ingenieur**
 05. und 06. März 2001
 HANNOVER

Bei mehreren Teilnehmern
 bitte Kopien dieses Anmel-
 deabschnittes verwenden.

Rechnungs-Nr. _____

Wenn unzustellbar, zurück an Absender

Bitte tragen Sie Anschriftenänderungen direkt in diesen Aufkleber ein.

Das Unternehmen - Deutsches Industrieforum für Technologie DIF

Eckdaten: Das DIF besteht seit 1984. Die Weiterbildungsveranstaltungen werden an verschiedenen Orten in der BRD durchgeführt.

Mit der Aufplanung und Durchführung der Veranstaltungen sind 30 eigene Mitarbeiter und ca. 950 namhafte Referenten aus der Industrie, der Wissenschaft und Forschung beauftragt. Pro Jahr werden ca. 100 externe und interne Weiterbildungsmaßnahmen durchgeführt.

Der Name **Deutsches Industrieforum für Technologie** bürgt für:

- hohen Praxisbezug seiner Seminare
- hohe Qualität seiner Veranstaltungen
- hohen Nutzen für seine Teilnehmer

Seit Jahren wird diese Qualität dem DIF durch die Seminar-Bewertungen der Teilnehmer immer wieder bestätigt. Überzeugen Sie sich selbst in der **DIF-Leistungsbilanz** unter <http://www.dif.de>

Bis Ende 1999 haben sich beim DIF mehr als 40.000 Teilnehmer aus der Industrie erfolgreich weiterbilden lassen.