

WEITERBILDUNG 2001 • FORUM VERTRIEB • EINLADUNG zum INTENSIV-SEMINAR

NEUES THEMA !

# PERSÖNLICHKEITSANALYSE für TECHNISCHE VERKÄUFER

Testen Sie Ihre  
verkäuferischen  
Fähigkeiten !

- Erkennen Sie Ihre Stärken und Schwächen zur  
Verbesserung Ihrer verkäuferischen Fähigkeiten!

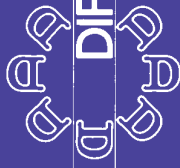
07. und 08. November 2001  
BEST WESTERN HOTEL  
D-33699 BIELEFELD



Deutsches Industrieforem für Technologie

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

e-Mail: [info@dif.de](mailto:info@dif.de)



## Thema

# Persönlichkeitsanalyse für Technische Verkäufer

- Erkennen Sie Ihre Stärken und Schwächen zur Verbesserung Ihrer verkäuferischen Fähigkeiten !

Leitung: Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit, DIF Kempen

„**Verkaufen**“ ist ein Prozess, der sich im zwischenmenschlichen Bereich abspielt. Hierbei basieren Erfolg oder Misserfolg auf einer effektiven Kommunikation und Interaktion zwischen Verkäufer und Käufer.

Das Verkaufen gestaltet sich immer dann besonders erfolgreich, wenn „**Persönlichkeitstypen**“ gleicher oder annähernd gleicher Struktur aufeinandertreffen.

Ein guter Verkäufer kann sich jedoch an den individuellen Kaufstil seines Kunden anpassen. Dafür muss er sich aber auch seiner eigenen Stärken und Schwächen bewusst sein, um schnell eine positive Verkaufsatmosphäre schaffen zu können.

**Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Stärken und Schwächen unter professioneller Anleitung herauszuarbeiten und gezielt in Verkaufsstrategien umzusetzen.**

**Dafür nehmen Sie an einem international anerkannten „Persönlichkeitstest“ teil.** Die hieraus resultierenden - vertraulichen - Informationen werden anschließend von unseren Experten eingehend analysiert, damit Sie Ihre verkäuferischen Fähigkeiten verbessern können.

Diese exakte persönliche Einschätzung des eigenen Könnens ist die Voraussetzung für ein berufliches Selbstbewusstsein und damit der Garant für Ihren Erfolg.

## Teilnehmerkreis

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

## Programmfolge

### 1. Power-Selling

#### **Power-Selling durch qualifizierte Menschenkenntnis**

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit, DIF, Kempen

- Die Bedeutung der Persönlichkeitsanalyse
- Grundlegende Zusammenhänge
- Erfolgreicher Verkaufen durch Selbsterkenntnis und Selbsteinschätzung
- Erkennen von eigenen Stärken, Fähigkeiten, Begabungen, Schwächen und Ängsten
- Vorgehen zur Verbesserung der individuellen positiven Verkaufsfähigkeiten

Pause: Kaffee und Tee

### 2. Das DISG-Persönlichkeitsmodell

#### **International anerkannter DISG-Persönlichkeitstest, um die eigene Persönlichkeit und den Kauf-, bzw. Verhaltensstil des Kunden besser zu erkennen**

Dr.-Ing. Harry Spatz, INPEX CONSULT GMBH, Ritterhude

A – Erläuterung des Tests

B – Testdurchführung

Gemeinsamer Mittagstisch

C – Analyse und Auswertung individuell für jeden Teilnehmer des Seminars

D – Ermittlung des eigenen Persönlichkeitsprofils

Pause: Kaffee und Tee

### 3. Test-Nutzung

#### **Testergebnisse zur persönlichen und verkäuferischen Weiterentwicklung nutzen**

Dr.-Ing. Harry Spatz

- Verhaltenstendenzen von Kunden
- „Angenehme“ Beziehungen im Verkauf schaffen
- Welche Verkaufsstrategien wähle ich für welche Kunden ?

Ende des 1. Veranstaltungstages gegen 17.00 Uhr

## **Abendveranstaltung ab 18.00 Uhr**

Im Anschluss an den 1. Veranstaltungstag lädt Sie das **Deutsche IndustrieForum für Technologie in Bielefeld** zu einem **Westfälischen Abendessen** ein. Hier können Sie in gemütlicher Runde Erfahrungen austauschen.

### **4. Top-Verkäufer**

#### **Besonders Top-Verkäufer nutzen**

#### **Persönlichkeitsanalysen**

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit

- Markante Eigenschaften des Technischen Top-Verkäufers
- Fähigkeit zur richtigen personellen Kundenbeurteilung
- Nutzung dieser Kenntnisse im Verkaufsgespräch
- Dynamisches zielorientiertes Verkaufen durch Nutzung des persönlichen Einkaufsverhaltens des Kunden

### **5. Mitarbeiter-Persönlichkeitsstruktur und Führungsverhalten**

#### **Ein neues Management-Tool für Vertriebs- und Gruppenleiter**

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit

- Sicheres Erkennen der Persönlichkeitsstruktur von Mitarbeitern
- Durch individuell auf den Mitarbeiter abgestimmte Motivation Leistungssteigerungen im Verkauf erreichen

Pause: Kaffee und Tee

### **Intensivtrainings**

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit, Dr.-Ing. Harry Spatz

### **6. Training 1: Zielorientiertes Power-Selling**

Wie und wodurch kann der Verkäufer seine individuellen Verkaufsfähigkeiten verbessern ?

### **7. Training 2: Individuelle Verkaufsstrategie**

Wie kann der Verkäufer charakteristische Verhaltensweisen des Kunden erkennen, einordnen und nutzen ?

### **8. Training 3: Persönlichkeitsstruktur und Führung**

Einsatz eines neuen Management-Tools zur Leistungssteigerung im Verkauf

Ende der Veranstaltung gegen 13.30 Uhr

## Referenten

### **Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit**

DEUTSCHES INDUSTRIEFORUM  
FÜR TECHNOLOGIE

Tulpenstr. 10, D-47906 Kempen

### **Dr.-Ing. Harry Spatz**

INPEX CONSULT

Hegelstr. 81, D-27721 Ritterhude

## Vorteile für Ihre Verkaufstätigkeiten!

- ▶ Sie erhalten ein ausführliches Persönlichkeitsprofil über Ihre prägnanten Eigenschaften
- ▶ Sie erkennen Ihre Stärken und Schwächen in Bezug auf Ihren eigenen Verkaufsstil
- ▶ Sie lernen das Kaufverhalten des einzelnen Kunden sicherer einzuschätzen
- ▶ Sie erhöhen Ihre Anpassungsfähigkeit an dem Kunden
- ▶ Sie erhalten wertvolle Hinweise, damit Sie positive Beziehungen zu schwierigen Kunden aufbauen können
- ▶ Sie setzen diese Kenntnisse gezielt im Verkaufsgespräch ein, um den Kunden sicher zum Verkaufsabschluss zu führen
- ▶ Sie steigern entscheidend Ihre Verkaufserfolge

## 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.

### 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 EUR 920,- (plus MwSt.).** Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen**, das Buch „**Das 1x1 der Persönlichkeit**“ inklusive des **DISG-Tests**, den **Mittagstisch**, die **Abendveranstaltung** sowie die **Erfrischungsgetränke** 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 EUR 80,- (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

**07. und 08. November 2001**

**BEST WESTERN HOTEL - Oldentruper Hof**

Niedernholz 2

**D-33699 BIELEFELD**

### 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 21 / 20 90-0 – Telefax 05 21 / 2 09 01 00**

### Auskunft DIF

**Für weitere 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		
POSTLEITZAHL	POSTFACH	ORT	

Wenn unzustellbar, zurück an Absender

<p><b>ANMELDUNG</b> Bitte ankreuzen JA <input type="checkbox"/> NEIN <input type="checkbox"/></p>	<p>Veranstaltungs-Nr. <b>50 - 81 - 01</b></p>
<p><b>Persönlichkeits-analyse für Technische Verkäufer</b> 07. und 08. November 2001 <b>BIELEFELD</b></p>	<p>Bei mehreren Teilnehmern bitte Kopien dieses Anmeldeabschnittes verwenden. <b>Rechnungs-Nr.</b></p>

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 2000 haben sich beim DIF mehr als 40.000 Teilnehmer aus der Industrie erfolgreich weiterbilden lassen.**