

**EINLADUNG zum INTENSIV-SEMINAR**

# Der erfolgreiche Vertriebs- Ingenieur

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



**19. und 20. Februar 2003  
RAMADA TREFF HOTEL EUROPA  
D-30539 HANNOVER**

Deutsches IndustrieForum für Technologie

Internet: <http://www.dif.de>  
e-Mail: [info@dif.de](mailto:info@dif.de)



## Thema

# Der Vertriebsingenieur

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

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

Der **Verkauf** von **hochwertigen technischen Produkten** im **Investitionsgüterbereich** unterliegt **eigenen Gesetzmäßigkeiten**. Um in dem Markt bestehen zu können, ist es notwendig, **konkurrenzüberlegene Verkaufsmethoden** zu entwickeln.

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

Das Wissen und die **neueren Erkenntnisse in der Verkaufspsychologie** verhelfen Ihnen zum Erfolg ! Der Verkäufer muss nach einem „Strategischen Grundprinzip des Verkaufens“ vorgehen, das auf ihn persönlich abgestimmt ist. Hierzu ist es notwendig, **sich selbst** in Bezug auf die eigenen „verkäuferischen“ Fähigkeiten sicher einschätzen zu können. Noch wichtiger ist es, auch den **Kunden** in Bezug auf sein „Kaufverhalten“ richtig zu beurteilen.

## Vorteile für Ihre betriebliche Praxis !

- Auf diesem Seminar werden in **einfacher und verständlicher Form praxismethoden** und **Hilfestellungen** für eine **wirkungsvolle Verkaufsarbeit des Technischen Verkäufers** vermittelt.
- Dieses Seminar zeigt die Vorgehensweise zur Realisierung einer engen Beziehung zwischen Ihnen und Ihrem Kunden.
- Sie erfahren auf diesem Seminar, wie Sie sich persönlich kontinuierlich als Verkäufer verbessern können !

► **Hinweis: Nach der Bewertungsskala 1 (sehr gut) bis 5 (mangelhaft) erhielt das letzte Seminar die Note: 2,2!**

## 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

*Gemeinsamer Mittagstisch*

### 3. Die Psychologie des Verkaufens

#### I. Grundsätzliche psychologische Zusammenhänge

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

*Pause: Kaffee + Tee*

### 4. II. Das persönliche Verkaufsgespräch

- **Gesprächsvorbereitung**
- **Gesprächsdurchführung**
  - Anfang, Einstieg, Einstimmung, Aufschließen des Gesprächspartners
  - Rollenspiel
- **Gesprächsverhalten**
  - Techniken
  - Steuerungsmethoden
  - Einwendungen, "K-O-Vokabeln"
  - Rollenspiel

### - **Gesprächsabschluss**

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

*Ende des 1. Veranstaltungstages gegen 18.00 Uhr*

## **ABENDVERANSTALTUNG ab 19.00 Uhr**

Im Anschluss an den 1. Veranstaltungstag lädt Sie das **Deutsche IndustrieForum für Technologie in Hannover** zu einem **Grillen auf dem heißem Stein** ein.

### **5. Das 1x1 der Persönlichkeit**

#### **- Sich selbst und andere besser verstehen mit dem DISG-Persönlichkeits-Modell**

Dr.-Ing. Harry Spatz, INPEX Consult, Ritterhude  
Lizenziertes Trainer für das DISG-Persönlichkeits-Modell

- Erkennen der eigenen Persönlichkeit nach dem DISG-Test
- Kundeneinschätzung
- Wie erkenne ich den Verhaltensstil meiner Kunden?
- Wie verhalte ich mich effektiv gegenüber meinen Kunden?
- Welche Verkaufsstrategie wähle ich für meine Kunden?

*Gemeinsamer Mittagstisch*

### **6. Test-Nutzung**

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

*Pause: Kaffee + Tee*

### **7. Intensivtraining**

- **Rollenspiele mit Videoaufnahmen, Analysen**
- **Individuelle Verkaufsstrategie**
- **Zielorientiertes Verkaufen**

*Ende der Veranstaltung gegen 16.00 Uhr*

## Referenten

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

- Studium an der Technischen Hochschule Aachen
- **6 Jahre Hauptabteilungsleiter** CNC Arbeitsvorbereitung
- **3 Jahre Fertigungsleitung** in der Flugzeugindustrie
- **7 Jahre Gesamtproduktionsleitung** in der Automobilindustrie
- Umfangreiche Praxiserfahrungen beim **Ankauf** von Maschinen, Betriebsmitteln und Ausrüstungen für den industriellen Einsatz
- Besondere Praxiserfahrungen als **Vertriebsleiter** für den Verkauf von hochwertigen technischen Produkten
- Seit 1984 **Seminar-Trainer** beim **Deutschen Industrie-forum für Technologie** zu den Themenkreisen:  
**Marketing, Vertrieb, Mitarbeiterführung, Zeitmanagement und Verkaufsförderung im Vertrieb.**

**Ein Referent, der auf langjährige praktische Erfahrungen zurückgreifen kann und die Methoden des neuzeitlichen Verkaufens exzellent beherrscht.**

**Dr.-Ing. Harry Spatz** arbeitete als Dipl.-Informatiker in Wissenschaft und Forschung am Bremer Institut für Betriebstechnik und promovierte dort zum Dr.-Ing.

Herr Dr. Spatz ist als Berater und Trainer für die INPEX Consult in Ritterhude sowie als Lehrbeauftragter an der Hochschule Bremen tätig.

Er ist ein lizenziertes Trainer für das DISG-Persönlichkeits-Modell. Er verfügt über umfangreiche und langjährige Erfahrungen bei der Einführung und Betreuung von betrieblichen Teams.

## Teilnehmerkreis

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

aus den Bereichen

- **Hochwertige technische Produkte**
- **Maschinenbau, Anlagenbau**
- **Sondermaschinenbau**
- **Elektrotechnik**
- **Vertrieb von Technischen Dienstleistungen**

Die ca. 1200 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.

### DIF-Berichte **PowerPoint-Inhalt auf CD** 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 980,- (plus MwSt.).** Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen**, das **Buch Das 1x1 der Persönlichkeit**, den **Mittagstisch**, die **Abend-Veranstaltung** 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

19. und 20. Februar 2003

### 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 • Fax 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](mailto:info@dif.de)

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

Wenn unzustellbar, zurück an Absender

**ANMELDUNG**  
Bitte ankreuzen  
JA  NEIN

Veranstaltungs-Nr.  
50 - 91 - 50

**Vertriebs-  
Ingenieur**  
19. und 20. Februar 2003  
**HANNOVER**  
Bei mehreren Teilnehmern  
bitte Kopien dieses Anmel-  
deabschnittes verwenden.  
**Rechnungs-Nr.**

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>**