

EINLADUNG zum BASIS-KOMPAKTKURS

NEU !

Der erfolgreiche Vertriebs- Ingenieur

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



BLOCK A 08. bis 10. März 2004

BLOCK B 03. und 04. Mai 2004

RAMADA HOTEL

D-65189 WIESBADEN

Deutsches IndustrieForum für Technologie

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

e-Mail: info@dif.de



Thema

DIE KOMPLETTE WEITERBILDUNGSMASSNAHME BESTEHT AUS TEIL A UND TEIL B MIT EINER GESAMTDAUER VON 5 TAGEN

Der Vertriebsingenieur

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

**Seminarleitung Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit, Kempen
Deutsches Industrieforum für Technologie**

Der Verkauf von hochwertigen technischen Produkten im Investitionsgüterbereich stellt enorme Anforderungen an den Vertriebsingenieur sowie an die Mitarbeiter im Vertrieb. **Exzellente technische Kenntnisse müssen heutzutage zwingend mit einem fundierten Wissen über Marketing- und Vertriebsstrategien, Vertriebsorganisation, Vertriebscontrolling und auch mit psychologisch abgesicherten Verkaufstechniken kombiniert werden**, um erfolgreich und konkurrenzfähig auf dem hart umkämpften Markt bestehen zu können.

Dieser 5tägige intensive Basis-Blockkurs

- ▶ vermittelt Ihnen kompakt die wichtigsten Grundlagen des Vertriebs
- ▶ befähigt Sie, eigenständig zu arbeiten, für das Unternehmen Kunden erfolgreich zu akquirieren und auch dauerhaft zu binden

Zum Ende von BLOCK A erhält jeder Kursteilnehmer eine Projektarbeit. Diese ist die Grundlage für ein Qualifiziertes Zertifikat mit Bewertung. Die Projektarbeiten werden am 1. Tag des BLOCKES B vorgestellt. Ohne diese Projektarbeit erhält der Teilnehmer ein Teilnahme-Zertifikat.

Programmfolge

BLOCK A

1. TAG

1. Der technische Verkäufer im geänderten Investitionsgütermarkt

Dr. Rainer Bieker, DR. BIEKER CONSULTING, Köln

- Besonderheiten des Verkaufs von hochwertigen, komplexen technischen Produkten
- Merkmale des professionellen "Neuen" Technischen Verkäufers
- Worauf es im Verkauf ankommt

2. Was man vor der Entwicklung einer Vertriebsstrategie unbedingt wissen muss

- Die präzise Erforschung der Zielgruppe und deren Bedürfnisse
- Wettbewerbsanalysen
- Stärken und Schwächen der eigenen Vertriebsorganisation

3. Entwicklung einer produktgebundenen Vertriebsstrategie unter dem Aspekt der übergeordneten Unternehmensstrategie

- Vorgehen bei der Vertriebsstrategie-Entwicklung

Beginn: jeweils um 8.30 Uhr Ende: jeweils um 17.00 Uhr

2. TAG

- Bausteine einer schlagkräftigen Vertriebsstrategie
- Workshop

4. Die Neuausrichtung der Vertriebsorganisation entsprechend der Vertriebsstrategie

Dr. Rainer Bieker

- Anforderungen an schlagkräftige Organisationsformen im Vertrieb
- Die Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst
- Organisationsformen im technischen Vertrieb
- Workshop

5. Psychologie des Verkaufens: Teil I

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit, Deutsches Industrieforum für Technologie, Kempen

- Grundsätzliche psychologische Zusammenhänge, um erfolgreich Verkaufsgespräche zu führen

6. Psychologie des Verkaufens: Teil II

- Die Kommunikationskette "Verkäufer-Produkt-Kunde"
- Das persönliche Verkaufsgespräch
- Gesprächs-Vorbereitung
- Gesprächs-Durchführung
- Gesprächs-Verhalten

7. Psychologie des Verkaufens: Teil III

- Gesprächs-Abschluss
- Zielgerichtet zum Auftragsabschluss kommen

3. TAG

8. Das 1 x 1 der Persönlichkeit

- **Sich selbst und andere besser verstehen können**

Dr. Bernd Bitzer, Dr.-Ing. Harry Spatz, INPEX Consult, Ritterhude

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

9. Nutzung des eigenen Persönlichkeits-Profiles

- Testergebnisse zur persönlichen und verkäuferischen Weiterentwicklung nutzen

10. Intensiv-Training

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

- Rollenspiele mit Videoaufnahmen und Analysen
- Individuelles Verkaufsgespräch
- Zielorientiertes Verkaufen

BLOCK B

4. TAG

11. Diskussion der Projektarbeiten

12. Vertriebsplanung und Vertriebscontrolling

Dr. Rainer Bieker

- Was muss geplant werden (Planungsinhalte)
- Wie gelangt man zu realistischen Planzahlen
- Controlling-Instrumente
- Frühwarn- und Erkennungs-Systeme

12. Aufbau und Nutzung der eigenen Kundendatenbank

- Welche Kundendaten benötigen Sie
- Wie beschaffen und pflegen Sie die Kundendaten
- Die gezielte Nutzung der Daten durch Database Marketing
- Workshop

13. Der Innendienst - Partner der Außendienstmannschaft

- Wie kann der Innendienst den Außendienst unterstützen
- Reibungsverluste zwischen Innen- und Außendienst vermeiden
- Workshop (Ist-Aufnahme)

Ende des 4. Veranstaltungstages gegen 18.00 Uhr

Zum Ausklang des Blockkurses lädt Sie das Deutsche IndustrieForum für Technologie ab 18.30 Uhr zu einem gemeinsamen Abendessen ein.

5. TAG

15. Instrumente zur Kundenbindung

Dr. Rainer Bieker

- CRM – ein vielfach fehlinterpretiertes Instrument
- After Sales Marketing

16. Motivationsfaktoren im Vertrieb

- Wie man sich jeden Tag selber motiviert
- Wie man seine Mitarbeiter zu Höchstleistungen motiviert
- Coaching als Motivation
- Workshop

17. Steuerung interner und externer Kommunikationsprozesse im Vertrieb

- Schlechte Kommunikation – ein häufiges und zentrales Problem im Vertrieb
- Wie man die Kommunikation mit den Kunden verbessert
- Interne Kommunikationsbarrieren überwinden

Ende der Veranstaltung gegen 16.00 Uhr

Referenten

Dr. Rainer Bieker

DR. BIEKER CONSULTING
Rinderweg 5
D-51109 Köln

Dr. Bernd Bitzer

Dr.-Ing. Harry Spatz

INPEX CONSULT
Hegelstr. 81
D-27721 Ritterhude

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit

DEUTSCHES INDUSTRIEFORUM FÜR TECHNOLOGIE
Tulpenstr. 10
D-47906 Kempen

Hinweis

Da der Themenbereich Technischer Vertrieb sehr komplex ist, kann ein umfassendes fundiertes Wissen nicht in einem einzigen Seminar behandelt werden. Aus dieser Erkenntnis heraus und um der neuen Marktsituation gerecht zu werden, bietet das DIF zusätzlich **weitere wichtige praxisrelevante Detailthemen in 2004** an.

Diese geben Ihnen die Gelegenheit, sich vertiefend intensiv weiterzubilden. Sie können die Themen im Internet unter **www.dif.de Technischer Vertrieb** nachlesen.

Zum Ende von BLOCK A erhält jeder Kursteilnehmer eine Projektarbeit. Diese ist die Grundlage für ein Qualifiziertes Zertifikat mit Bewertung.

Die Projektarbeiten werden am 1. Tag des Blockes B vorgestellt.

Ohne diese Projektarbeit erhält der Teilnehmer ein Teilnahme-Zertifikat.

Teilnehmerkreis

Eingeladen sind

- Vertriebsingenieure
- Technische Verkäufer
- Vertriebsmitarbeiter

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 Euro.

DIF-Berichte **PowerPoint-Inhalt auf CD** Teilnehmergebühr

Die Teilnehmer erhalten alle Vorträge in Form eines Handbuchs und eine CD, sofern PowerPoint-Präsentationen vorliegen. Diese Unterlagen erhalten Sie im Tagungsbüro am Veranstaltungsort ausgehändigt. **Die Teilnehmergebühr beträgt EUR 1.680,- (plus MwSt.) für 5 Tage.** Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen**, den **Mittagstisch**, die **Erfrischungsgetränke** in den Pausen und **am 4. Tag ein Abendessen.**

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 kostenfrei zu.

Termin / Durchführungsort

BLOCK A 08. bis 10. März 2004

BLOCK B 03. und 04. Mai 2004

RAMADA HOTEL

Abraham-Lincoln-Str. 17

D-65189 WIESBADEN

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 06 11 / 79 70 • Fax 06 11 / 76 13 72

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		
LAND				

Wenn unzustellbar, zurück an Absender

<p>ANMELDUNG</p> <p>Bitte ankreuzen</p> <p>JA <input type="checkbox"/> NEIN <input type="checkbox"/></p>

<p>Veranstaltungs-Nr.</p> <p>50 - 80 - 01</p>
--

**DER ERFOLGREICHE
VERTRIEBSINGENIEUR
BLOCK A**
08. bis 10. März 2004

BLOCK B
03. und 04. Mai 2004

WIESBADEN

Bei mehreren Teilnehmern
bitte Kopien dieses Anmeldeabschnittes verwenden.

Rechnungs-Nr.

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>

Bitte tragen Sie Anschriftenänderungen direkt in diesen Aufkleber ein.