

EINLADUNG zum Basis-Intensiv-Seminar



Der erfolgreiche Vertriebs- Ingenieur

BLOCK A

Entwicklung einer produktgebundenen
schlagkräftigen **Vertriebsstrategie**

BLOCK B

Erfolgreicher **Verkaufen** durch Nutzung
des eigenen Persönlichkeitsprofils

BLOCK A 28. Februar bis 02. März 2005
RAMADA HOTEL WIESBADEN
D-65189 Wiesbaden

BLOCK B 20. und 21. Juni 2005
FESTUNG MARIENBERG - Hofstuben
D-97082 Würzburg

Deutsches Industrie Forum 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

Seminarleitung Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit, DIF, Kempen

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.

Dieses 5tägige Basis-Intensiv-Seminar

- ▶ 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

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

ABENDVERANSTALTUNG ab 18.30 Uhr

Zum Ausklang des ersten Veranstaltungstages hat das **Deutsche IndustrieForum für Technologie** exklusiv in **Wiesbaden** eine **Weinprobe mit Weinkommentar** organisiert.

2. TAG

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

- Vorgehen bei der Vertriebsstrategie-Entwicklung
- Bausteine einer schlagkräftigen Vertriebsstrategie
- Workshop

BLOCK A 3. Tag 08.00 - 16.00 Uhr

BLOCK B 4. Tag 09.00 - 18.00 Uhr

3. TAG

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. Vertriebsplanung und Vertriebscontrolling

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

6. 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

7. Der Innendienst - Partner der Außendienstmannschaft

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

8. Instrumente zur Kundenbindung

- CRM – ein vielfach fehlinterpretiertes Instrument
- After Sales Marketing

9. Motivationsfaktoren im Vertrieb

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

10. 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

BLOCK B

4. TAG

11. Verhaltensgrundlagen des Verkaufens: Teil I

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit, DIF, Kempen

- Wichtige Zusammenhänge, um erfolgreich Verkaufsgespräche zu führen
- "Zielorientiertes" Verkaufen führt zum Erfolg

12. Verhaltensgrundlagen des Verkaufens: Teil II

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

13. Verhaltensgrundlagen des Verkaufens: Teil III

- Gesprächs-Abschluss
- Zielgerichtet zum Auftragsabschluss kommen

14. Das 1 x 1 der Persönlichkeit

- **Sich selbst und andere besser verstehen können**
- Dr. Bernd Bitzer, Dr.-Ing. Harry Spatz, INPEX Consult, Ritterhude

15. DISG-Persönlichkeitsmodell

- Erläuterung des Persönlichkeits-Profiles
- Anwendungsgebiete
- Vorteile und Grenzen

Ende des 4. Veranstaltungstages gegen 18.00 Uhr

ABENDVERANSTALTUNG ab 20.00 Uhr

Zum Ausklang des 1. Veranstaltungstages hat das **Deutsche IndustrieForum für Technologie** exklusiv in **Würzburg** eine **Weinprobe im historischen Residenz-Weinkeller** organisiert.

5. TAG**16. Erstellung des eigenen Persönlichkeits-Profiles**

- Selbstbild / Fremdbild
- Einbringen der speziellen charakteristischen Eigenschaften

17. Auswertung

- Erkennen der eigenen Persönlichkeit
- Wie erkenne ich charakteristische Merkmale meines Kunden?
- Welchen Verhaltensstil kann ich ableiten?

18. Nutzung des eigenen Persönlichkeits-Profiles

- Ergebnisse zur persönlichen und verkäuferischen Weiterentwicklung nutzen
- Welche Strategie wähle ich für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch?

19. Intensiv-Training, Verkaufsgespräche

- Dr. Bernd Bitzer, Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit, Dr.-Ing. Harry Spatz
- Rollenspiele mit Videoaufnahmen und Analysen
 - Individuelle Verkaufsgesprächsführung
 - Rollenspiele "Kontrollierter Dialog"

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 2005** an.

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

Hinweis

Nach der Bewertungsskala 1 (sehr gut) bis 5 (mangelhaft) erhielt das letzte Seminar folgende Noten: Block A 1,7 und Block B 1,5

Im Internet unter www.dif.de Report finden Sie Berichte über das Seminar mit Teilnehmer-Kommentaren !

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.

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.

Teilnehmergebühr siehe Anmeldungskarte!

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 28. Februar bis 02. März 2005

RAMADA HOTEL WIESBADEN

Abraham-Lincoln-Str. 17, D-65189 Wiesbaden

Unterkunft Wiesbaden

RAMADA HOTEL WIESBADEN Tel. 0611/7970 Fax 0611/761372

BLOCK B 20. und 21. Juni 2005

FESTUNG MARIENBERG - Hofstuben

D-97082 Würzburg

Unterkunft Würzburg

HOTEL WITTELSBACHER HÖH Tel. 0931/42085 Fax 0931/415458

HOTEL AMBERGER Tel. 0931/35100 Fax 0931/3510800

In diesen Hotels 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.

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

Wie möchten Sie unsere Programme erhalten? Bitte ankreuzen!

POSTVERSAND ca. 3 Monate vor Veranstaltungsbeginn

Wie bisher - an Ihre Firma mit Abteilungsangabe

▶ Ihre Firma erhält nur **sporadisch** das eine oder andere Programm

An eine Person – bitte Vor-/Nachname, Abteilung angeben

▶ Diese Person erhält **1, max. 2 Briefe pro Halbjahr**. Mit diesen Seminareinladungen in Kurzform ist der **Überblick über das gesamte Weiterbildungsangebot** gegeben

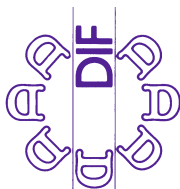
E-MAIL-VERSAND als pdf-Dokument ca. 6 Monate vor Veranstaltungsbeginn

An eine Person, z.B. die für die Aus- und Weiterbildung zuständig ist

E-Mail-Adresse _____

POST - und E-MAIL-VERSAND

An obige Person



Deutsches Industrieforum für Technologie

Bitte im Fensterumschlag zurückschicken.

**Deutsches Industrieforum
für Technologie**

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit
Postfach 10 02 15

D-47879 Kempen

FIRMA		(RECHNUNGSEMPFANGER)	
ABTEILUNG		TELEFON	
TITEL		VORNAME/NACHNAME	
POSTLEITZAHL		STRASSE/HAUSNUMMER	
LAND	POSTLEITZAHL	POSTFACH	ORT

Wenn unzustellbar, zurück an Absender

ANMELDUNG

Bitte ankreuzen

JA NEIN



Jeder Block ist einzeln oder in Kombination buchbar

Bei mehreren Teilnehmern bitte Kopien dieses Anmeldeabschnittes verwenden.

Rechnungs-Nr. _____

Anmeldung

Bitte kreuzen Sie den Block an, zu dem Sie sich anmelden möchten.

BLOCK A

28. Februar bis 02. März 2005
- Vertriebsstrategien

BLOCK B

20. und 21. Juni 2005
- Erfolgreicher Verkaufen

BLOCK A + B

Teilnehmergebühr

Die Teilnehmergebühr beträgt

für **Block A** (3 Tage) **1.390,- Euro**

für **Block B** (2 Tage) **1.090,- Euro**

für **Block A+B** (5 Tage) **1.850,- Euro**

Der Betrag enthält die Teilnehmerunterlagen, den **Mittagsstisch**, die **Erfrischungsgetränke** in den Pausen und die **Abendveranstaltungen**.

Bitte tragen Sie Anschriftsänderungen direkt in diesen Aufkleber ein.