

Verkaufstraining für Ingenieure und Techniker

Ergänzen Sie Ihre Fachkompetenz durch professionelle Verkaufsberatung.

Als Spezialist haben Sie ein hohes Maß an fachlichem Know-how. Darauf kommt es an – aber nicht nur! Als Verkäufer komplexer Produkte und Dienstleistungen brauchen Sie zusätzlich Schlüsselqualifikationen, um bei Ihren Kunden souverän auftreten und kundenspezifisch beraten zu können. Die Fähigkeit, neben den Produkten auch sich selbst und das Unternehmen „verkaufen“ zu können, wird dabei immer mehr zum Wettbewerbsvorteil. Von zentraler Bedeutung ist hierbei, die Wünsche und Motive der Kunden gezielt ermitteln zu können, um daraus passgenaue Angebote zu erarbeiten und Ihren Verkaufserfolg zu steigern.

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar werden Sie Ihre Rolle als Berater und Verkäufer besser ausfüllen können. Sie erlernen Methoden der Kundenansprache und der Bedarfserhebung und trainieren die Vorbereitung und Gestaltung von Verkaufsgesprächen. Sie lernen wichtige Instrumente der Gesprächsführung wie Frage- und Argumentationstechniken kennen und erfahren, wie Sie mit Einwänden und Widerständen umgehen können.

Inhalte

- Anforderungen und Erwartungen an Ingenieure und Techniker im Verkauf
- Der Türöffner: Die Beziehung zum Kunden herstellen und schnell Interesse wecken
- Die eigene „Verkäuferpersönlichkeit“ optimieren:
 - Transparenz über Auftritt und Wirkung
 - Die Macht des ersten Eindrucks erkennen
 - sprachliche Erkenntnisse des Neuro-Selling nutzen
 - Körpersprachliche Wirkungsmittel bewusst einsetzen
- Einsatz gezielter Frage- und Argumentationstechniken:
 - den Bedarf des Kunden durch qualifizierte Fragen individuell erfassen
 - Kaufmotive ermitteln
 - die Ergebnisse der Bedarfsanalyse für eine zielgruppenspezifische Präsentation nutzen
 - den individuellen Nutzen für den Kunden verständlich und überzeugend „übersetzen“
- Aktives Verhindern von Einwänden, Widerständen und „Killer-Phrasen“
- Geschickte Strategien der Preisnennung und Preisverhandlung
 - Qualität hat Ihren Preis: Gezielte Nutzenargumentation
- Erfolgreicher Gesprächsabschluss
 - Kaufsignale erkennen
 - Abschlusstechniken
- Konsequente Nachbereitung des Gesprächs
- Der Umgang mit reklamierenden Kunden

Zielgruppe

Ingenieure, Techniker, Fach- und Führungskräfte mit technischem Hintergrund, Mitarbeiter im technischen Außen- oder Innendienst

Methoden

Trainer-Input, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeiten, Arbeitspapiere, Rollentrainings, Praxisfälle, Feedback, Erfahrungsaustausch

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen

Dauer: 2 Tage

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite:

[Verkaufstraining für Ingenieure und Techniker](#)

Seminarkennziffer: E15