

Verkaufstraining für Ingenieure und Techniker

Technische Kompetenz erfolgreich in Vertriebserfolg übersetzen

Technische Produkte und Dienstleistungen werden heute selten allein aufgrund ihrer Eigenschaften entschieden. Kunden erwarten kompetente Ansprechpartner, die ihre Anforderungen verstehen, komplexe Lösungen verständlich erklären und den wirtschaftlichen Nutzen überzeugend vermitteln können.

Ingenieure und Techniker übernehmen dabei eine Schlüsselrolle. Sie verbinden technisches Know-how mit Kundenorientierung und begleiten anspruchsvolle Entscheidungsprozesse. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an den technischen Vertrieb: Neben fundiertem Fachwissen zählen heute auch die Fähigkeit, Kundenbedarfe frühzeitig zu erkennen, überzeugend zu argumentieren und Vertriebschancen gezielt zu entwickeln.

Technische Kompetenz schafft Vertrauen. Erfolgreicher Vertrieb verbindet dieses Vertrauen mit wirtschaftlichem Denken und überzeugender Beratung.

Vielleicht fragen Sie sich ...

- Wie überzeuge ich Kunden nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich?
- Wie erkenne ich die tatsächlichen Anforderungen und Entscheidungsfaktoren meiner Kunden?
- Wie erkläre ich komplexe Lösungen verständlich und überzeugend?
- Wie argumentiere ich den Mehrwert unserer Lösung statt nur über den Preis?
- Wie begleite ich Kunden sicher bis zur Entscheidung?

Genau dabei unterstützen wir Sie in diesem Seminar.

Sie lernen, technische Kompetenz gezielt im Vertrieb einzusetzen und Kunden professionell durch den Entscheidungsprozess zu begleiten. Sie entwickeln Sicherheit in der Gesprächsführung, erkennen Kundenbedarfe frühzeitig und vermitteln den Nutzen Ihrer Lösungen verständlich und überzeugend. So schaffen Sie die Grundlage für erfolgreiche Abschlüsse, langfristige Kundenbeziehungen und nachhaltigen Vertriebserfolg.

01 · Nutzen

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können Sie ...

- technische Lösungen verständlich und überzeugend präsentieren.
- Kundenbedarfe systematisch analysieren und entwickeln.
- den wirtschaftlichen Nutzen Ihrer Lösungen überzeugend darstellen.
- Preisgespräche sicher führen und den Wert Ihrer Leistung vertreten.
- Kunden professionell bis zur Kaufentscheidung begleiten.
- Ihre Vertriebschancen gezielt erhöhen und nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen.

02 · Inhalte

Seminarinhalte

Die neue Rolle im technischen Vertrieb

- Vom technischen Experten zum überzeugenden Vertriebspartner
- Die Erwartungen moderner Kunden verstehen
- Technische Kompetenz gezielt im Vertrieb einsetzen

Kundenbedarfe erkennen und entwickeln

- Die richtigen Fragen stellen
- Technische und wirtschaftliche Anforderungen verstehen
- Entscheidungsprozesse beim Kunden erkennen

Komplexe Lösungen überzeugend vermitteln

- Technische Inhalte verständlich erklären

- Den Kundennutzen überzeugend darstellen
- Wirtschaftliche Argumente sicher einsetzen

Vertriebsgespräche erfolgreich steuern

- Gespräche professionell vorbereiten
- Einwände konstruktiv aufnehmen
- Preisgespräche sicher führen
- Kaufentscheidungen aktiv begleiten

Vertriebserfolg nachhaltig sichern

- Kundenbeziehungen langfristig entwickeln
- Vertriebschancen systematisch nutzen
- Die Zusammenarbeit mit Vertrieb und Projektteams stärken

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet?

Dieses Seminar richtet sich an:

- Ingenieure, Techniker sowie Fach- und Führungskräfte mit technischem Hintergrund, die Kunden beraten, technische Lösungen präsentieren oder Vertriebsaufgaben im Innen- oder Außendienst übernehmen.

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Im Seminar bearbeiten Sie typische Situationen aus Ihrem Vertriebsalltag.

Sie profitieren von:

- der Analyse eigener Praxisfälle
- der Entwicklung überzeugender Argumentationsstrategien

- dem Training anspruchsvoller Kunden- und Vertriebsgespräche anhand praxisnaher Übungen
- individuellem Feedback und dem Austausch mit den anderen Teilnehmenden, durch die Sie mehr Sicherheit für zukünftige Vertriebs- und Beratungsgespräche gewinnen

05 · Fragen & Antworten

Häufige Fragen zum Seminar

Benötige ich Vertriebserfahrung?

Nein. Das Seminar eignet sich sowohl für Ingenieure und Techniker, die neu Vertriebsaufgaben übernehmen, als auch für erfahrene Mitarbeitende, die ihre Vertriebs- und Beratungskompetenz gezielt weiterentwickeln möchten.

Geht es um klassische Verkaufstechniken?

Nein. Im Mittelpunkt steht ein moderner technischer Vertrieb. Sie lernen, Kunden kompetent zu beraten, den Mehrwert Ihrer Lösungen überzeugend darzustellen und Kaufentscheidungen professionell zu begleiten.

Ist das Seminar auch für den technischen Innendienst geeignet?

Ja. Die Inhalte eignen sich sowohl für den technischen Außendienst als auch für Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst oder in der technischen Kundenberatung.

Was nehme ich aus dem Seminar mit?

Sie gewinnen mehr Sicherheit in technischen Vertriebsgesprächen, können den Nutzen Ihrer Lösungen überzeugend vermitteln und entwickeln Strategien, um Kunden professionell bis zur Kaufentscheidung zu begleiten.

Häufige Fragen zum technischen Vertrieb

Was unterscheidet technischen Vertrieb vom klassischen Verkauf?

Im technischen Vertrieb stehen erklärungsbedürftige Produkte und komplexe Lösungen im Mittelpunkt. Erfolgreich ist, wer technische Kompetenz mit Kundenorientierung und wirtschaftlichem Verständnis verbindet.

Warum reicht technisches Fachwissen allein nicht aus?

Kunden entscheiden heute nicht nur aufgrund technischer Merkmale. Sie möchten verstehen, welchen konkreten Nutzen eine Lösung für ihr Unternehmen bietet und warum sie wirtschaftlich sinnvoll ist.

Welche Rolle spielt der Preis in technischen Vertriebsgesprächen?

Der Preis ist ein wichtiger Faktor – entscheidend ist jedoch, den Mehrwert der Lösung nachvollziehbar zu vermitteln und den Nutzen für den Kunden überzeugend darzustellen.

Welche Kompetenzen werden im technischen Vertrieb heute erwartet?

Neben technischem Know-how sind Kommunikationsfähigkeit, kundenorientierte Beratung, wirtschaftliches Denken und die Fähigkeit gefragt, komplexe Entscheidungsprozesse professionell zu begleiten.

 Format	 Teilnehmer	 Dauer	 Seminarzeit
Wahlweise Präsenzseminar oder Live-Online-Training	Max. 10	2 Tage	Nach Vereinbarung

Termine

Seminarnummer E15

2027

24.02.-25.02.2027 **Region Berlin**

01.09.-02.09.2027 **Region Bielefeld**

Kein passender Termin dabei?

Sprechen Sie uns an: Wir prüfen gern einen individuellen Firmentermin oder weitere Termine für unsere offenen Seminare.

Über das ime

ime Institut für Management-Entwicklung
Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
0521 94206-0
info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Dr. Katrin Inghoven
0521 94206-24
katrin.inghoven@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung



Seminarseite öffnen

QR-Code scannen oder
die Seminareseite öffnen.