

Verkaufstraining für Ingenieure und Techniker

Technische Kompetenz erfolgreich in Vertriebserfolg übersetzen

ROLLE IM TECHNISCHEN VERTRIEB

Vom technischen Merkmal zum konkreten Kundennutzen: Machen Sie deutlich, was Ihre Lösung leistet.

KUNDENNUTZEN

TECHNISCHE LÖSUNGEN

VERTRIEBSGESPRÄCHE

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.

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.

Sie präsentieren technische Lösungen verständlich. Sie analysieren und entwickeln Kundenbedarfe.

Sie bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf.

01 · IHR NUTZEN

Was Sie nach dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar können Sie

- Sie präsentieren technische Lösungen verständlich.
- Sie stellen wirtschaftlichen Nutzen überzeugend dar.
- Sie begleiten Kunden bis zur Kaufentscheidung.
- Sie bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf.
- Sie analysieren und entwickeln Kundenbedarfe.
- Sie führen Preisgespräche sicher.
- Sie nutzen Vertriebschancen systematisch.

02 · SEMINARINHALTE

Die zentralen Themen

Rolle im technischen Vertrieb

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

Kundenbedarfe verstehen

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

Lösungen und Gespräche vermitteln

- Technische Inhalte verständlich erklären
- Den Kundennutzen überzeugend darstellen
- Gespräche vorbereiten, Einwände aufnehmen und Preisgespräche führen

Vertriebserfolg entwickeln

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

03 · ZIELGRUPPE

Für wen ist das Seminar geeignet?

- Ingenieurinnen und Ingenieure
- Technikerinnen und Techniker
- Fach- und Führungskräfte mit technischem Hintergrund und Kunden- oder Vertriebsaufgaben

04 · ARBEITSWEISE

So arbeiten wir im Seminar

Die Arbeitsweise umfasst: Analyse eigener Praxisfälle, Entwicklung von Argumentationsstrategien und Übungen zu Kunden- und Vertriebsgesprächen.

Zur Vertiefung der Inhalte kommen hinzu: Individuelles Feedback und Erfahrungsaustausch.

Sie profitieren von

Analyse eigener Praxisfälle

Entwicklung von Argumentationsstrategien

Übungen zu Kunden- und Vertriebsgesprächen

Individuelles Feedback

Erfahrungsaustausch

 FORMAT Präsenztraining	 DAUER 2 Tage	 SEMINARZEIT 09:00 - 17:00	 GRUPPENGROSSE Max. 10
--	--	---	---

Termine

Seminarnummer E15

2027

24.02.-25.02.	Region Berlin
01.09.-02.09.	Region Bielefeld

05 · FRAGEN & ANTWORTEN

Häufige Fragen zum Seminar

Für wen ist das Seminar geeignet?

Das Seminar richtet sich an: Ingenieurinnen und Ingenieure; Technikerinnen und Techniker; Fach- und Führungskräfte mit technischem Hintergrund und Kunden- oder Vertriebsaufgaben.

Wie wird im Seminar gearbeitet?

Zur Arbeitsweise gehören: Analyse eigener Praxisfälle, Entwicklung von Argumentationsstrategien, Übungen zu Kunden- und Vertriebsgesprächen und Individuelles Feedback.

Welche Themen stehen im Mittelpunkt?

Im Mittelpunkt stehen: Rolle im technischen Vertrieb; Kundenbedarfe verstehen; Lösungen und Gespräche vermitteln; Vertriebserfolg entwickeln.

Wie lange dauert das Seminar?

Dauer: nach Vereinbarung. Seminarzeit: 09:00 - 17:00.

Fragen zu Technischer Vertrieb

Welche Fähigkeiten können Sie weiterentwickeln?

Sie präsentieren technische Lösungen verständlich. Sie analysieren und entwickeln Kundenbedarfe.

Was können Sie in Ihren Arbeitsalltag übernehmen?

Sie nutzen Vertriebschancen systematisch. Sie bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf.

Was wird zu „Rolle im technischen Vertrieb“ behandelt?

Behandelt werden: Vom technischen Experten zum überzeugenden Vertriebspartner; Die Erwartungen moderner Kunden verstehen.

Was wird zu „Kundenbedarfe verstehen“ behandelt?

Behandelt werden: Die richtigen Fragen stellen; Technische und wirtschaftliche Anforderungen verstehen.

Was wird zu „Lösungen und Gespräche vermitteln“ behandelt?

Behandelt werden: Technische Inhalte verständlich erklären; Den Kundennutzen überzeugend darstellen.

Was wird zu „Vertriebserfolg entwickeln“ behandelt?

Behandelt werden: Kundenbeziehungen langfristig entwickeln; Vertriebschancen systematisch nutzen.

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
Seminarseite öffnen.

Seminar E15