

# Vertriebstraining für Ingenieure und Techniker

## Zielgruppe

Ingenieure und Techniker (mindestens 5 Teilnehmer – maximal 10 Teilnehmer)

## Situation

In Kundenmeetings erklären Ingenieure und Techniker in der Regel den technischen Aspekt der Produkte, müssen aber oftmals auch gleichzeitig Kundenbedürfnisse klären, bzw. zur Unterstützung des Vertriebs den Kundennutzen der Produkte durch betriebswirtschaftliche Argumentation darstellen. Gleichzeitig ist diese Berufsgruppe oftmals erster Ansprechpartner, wenn es um Kundenreklamationen oder –beschwerden geht. Hier ist es für diese Berufsgruppe wichtig, in kritischen Situationen adressaten- und situationsgerecht zu kommunizieren.

Die Mitarbeiter sollten daher ihr vorhandenes fachliche Wissen um vertriebliches Wissen ergänzen, um das Vertriebsteam bestmöglich unterstützen und somit die Kundenbeziehungen weiter aus- bzw. aufbauen zu können.

## Seminarinhalte

- Führen von Verkaufsgesprächen, mit dem Ziel, eine fundierte Kaufentscheidung zu beidseitigem Nutzen herbeizuführen
- Professionelles Auftreten und Repräsentation des Unternehmens
- Erlernen von Fragenstellungen, die dazu führen, ein vollständiges und übereinstimmendes Verständnis der Bedürfnisse der Kunden zu erhalten
- Einsatz von Frage-, Unterstützungs- und Abschlusstechniken
- Erläutern von Kundennutzen bei Gesprächen über das Produkt bzw. Unternehmen, welche für die Kunden sinnvoll und nachvollziehbar sind
- Werte- und nutzenorientierter Aufbau von Argumentationen
- Erkennen von unterschiedlichen Arten der Kundeneinwände (Missverständnisse, Zweifel, Nachteile) und angemessenes Eingehen auf die Einwände, um diese auszuräumen
- Treffen von Vereinbarungen am Ende des Kundengesprächs, die klar und für beide Seiten angemessen sind

## Ziele

Die Teilnehmer lernen:

- Verkaufsgespräche systematisch und kundenorientiert zu führen
- wie die Entscheidungen des Kunden beeinflusst werden können und wie sie das Verkaufsgespräch vom Produktnutzen zum Kundennutzen verändern können
- die Aspekte eines professionellen Auftretens und Verkaufsgesprächs kennen

### Datum

30.11.2017 – 01.12.2017

### Ort

ebbtron  
Dunkelnberger Straße 39  
42697 Solingen

### Preis

798,00 € zzgl. 19% gesetzliche USt

## Referent – Wolfram Kuhnen

Geschäftsführender Gesellschafter der IMB GmbH & Co. KG  
(Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Unternehmensführung  
und Marketing / Vertrieb)



### Ausbildung / Weiterbildung

- Diplom-Kaufmann (Schwerpunkt: Marketing)
- Coaching-Ausbildung

### Tätigkeiten / Schwerpunkte

Wolfram Kuhnen bringt seine langjährige Erfahrung insbesondere in Vertriebs- und Führungskräfte trainings ein. Zu seinem Know-How gehören u. a. Marktanalysen und Markteintrittsstrategien, strategisches Kundenmanagement und Effizienzanalysen der eingesetzten Marketingmittel sowie Schulungen und Beratungen zur zielgruppenspezifischen Vertriebsplanung und-steuerung.

### Beratungs- und Trainingstätigkeit

- Marketing- und Vertriebsberatung
- Verkaufs- und Gesprächstrainings
- Workshops: Kundenbindung und Kundenzufriedenheit
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
- Projektleitung bei der Einführung und Begleitung von CRM-Systemen
- Aufbau und Reorganisation von Vertriebsstrukturen
- Coaching (z.B. Führungskräfte, Vertriebs- und Servicekräfte)

### Persönliches

Wolfram Kuhnen stellt seine Kompetenzen seit mehr als 25 Berufsjahren unter Beweis. Seinen praktischen Bezug hat er aus seinen Tätigkeiten als Führungskraft im Bereich Marketing und Vertrieb in nationalen wie auch internationalen Unternehmen.

Wolfram Kuhnen arbeitet ergebnisorientiert und strukturiert mit Topmanagern, Senior Managern und Teamleitern sowie Mitarbeitern. Seine langjährige Führungs- und Trainingserfahrung in Kombination mit seiner humorvollen Darstellung von Alltagsbeispielen verschafft ihm Respekt und Anerkennung.

Wolfram Kuhnen sorgt mit Souveränität und Besonnenheit für eine offene und positive Lernatmosphäre. Er baut auf der Erfahrung und dem Wissen seiner Teilnehmer auf und vermittelt die Seminarinhalte sowohl sachlich als auch stets unter Einbindung aller Teilnehmer. Zielgerichtet und effizient moderiert er Diskussionen und fördert eine konstruktive Kommunikation in deutscher ebenso wie in englischer Sprache.

### **Methodik im Seminar**

- Vortrag
- Gruppenarbeit
- Einzelübungen
- Fallbeispiele