

## **Handwerkszeug für technische Verkäufer**

### **Ziel**

Sie sind Spezialist in Ihrem Fachgebiet und Experte für Ihre Produkte und Dienstleistungen. Doch um Kunden zu gewinnen und zu überzeugen, reichen Ihre Fachkenntnisse nicht aus. Lernen Sie in diesem Seminar die Grundlagen des Verkaufens im technischen Vertrieb, wie Sie Wünsche und Anforderungen des Kunden schneller erkennen und wie Sie Schritt für Schritt Ihre Selbstsicherheit als Problemlöser für Ihren Kunden erhöhen.



Verkaufen kann man lernen – Erfolg lässt sich planen!

### **Inhalte**

- Eigene Einstellung und Motivation
- Der Verkaufszyklus – wann passiert was?
- Der Verkäufer als Problemlöser und Beziehungsmanager
- Mit den richtigen Fragen zum Ziel
- Strukturierte Kundenbedarfsanalyse
- Komplexe Sachverhalte einfach darstellen
- Einwände als Chance verstehen
- Abschlussicherheit und Abschlusstechniken
- Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag

### **Ablauf**

Praxisbeispiele und Übungen lassen dieses Seminar zu einem lebendigen Erlebnis für die Teilnehmer werden und bereiten für den aktiven Verkauf und Kundenkontakt optimal vor. Theoretische Hintergründe und Checklisten runden dieses Grundlagenmodul ab.

### **Methoden**

Praxisfälle der Teilnehmer  
Fallstudien aus der Praxis  
Microteaching  
Video- / Audioanalyse

### **Zielgruppe**

Mitarbeiter im technischen Vertrieb (Innen- und Außendienst), Techniker, Ingenieure, Kundenbetreuer und technischen Berater, die den beratungsintensiven technischen Verkauf unterstützen

### **Dauer**

Offenes Seminar: 2 Tage