

**MODUL 1 Strategisch aufstellen!**  
**Auch wenn Sie auf dem richtigen Weg sind – sobald Sie stehen bleiben, werden Sie überholt!**  
 Referent: Prof. Dr. Bernd Scheed  
 06. Juli 2017  
 09:00 - 17:00 Uhr

**MODUL 2 Bedarf aufgreifen!**  
**Ein Weiser gibt nicht die richtigen Antworten, sondern er stellt die richtigen Fragen!**  
 Referent: Hanne Philipp  
 20. Juli 2017  
 09:00 - 17:00 Uhr

**MODUL 3 Angebot platzieren!**  
**Der Verkauf beginnt erst dann, wenn der Kunde "Nein" gesagt hat – oder?!**  
 Referent: Hendrik Krämer  
 14. September 2017  
 09:00 - 17:00 Uhr

**MODUL 4 Kommunikativ überzeugen!**  
**Menschen kaufen bei Menschen, denen sie vertrauen!**  
 Referent: Hanne Philipp  
 12. Oktober 2017  
 09:00 - 17:00 Uhr

**MODUL 5 Beziehung entwickeln!**  
**Nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss!**  
 Referent: Hendrik Krämer  
 16. November 2017  
 09:00 - 17:00 Uhr

Organisation und Anmeldung

**Anmeldung**  
**Strategische Partnerschaft Sensorik e.V.**  
 Anna-Lena Handschuh – Assistenz des Geschäftsführers  
 Telefon: +49 (941) 630916 - 11  
 Mail: a.handschuh@sensorik-bayern.de

Franz-Mayer-Straße 1  
 93053 Regensburg  
**www.sensorik-bayern.de**



Dieses Vorhaben wird aus Mitteln des Bayerischen Ministeriums für Arbeit und Soziales, Familie und Integration sowie des Europäischen Sozialfonds gefördert.



**Teilnahmegebühren**  
 Für SPS-Mitglieder ist die Seminarteilnahme kostenlos. Es fällt eine Verpflegungspauschale von 20 EUR je Veranstaltungstag pro Person an. Diese beinhaltet Essen und Getränke für Kaffeepausen und Mittagessen. Weitere Kosten entstehen nicht. Nicht-Mitgliedern erstellen wir gerne ein Angebot auf Anfrage.

**Teilnahmebedingungen**  
 Die Teilnahme setzt eine Beteiligung an Evaluierungsmaßnahmen des Fördermittelgebers sowie eine Kofinanzierungsbestätigung des Arbeitgebers voraus. Die Kofinanzierung wird durch Teilnahme an dem Seminar während der Arbeitszeit geleistet. Aus organisatorischen Gründen ist die Anzahl der Teilnehmer begrenzt.

**Veranstaltungsorte**  
**BioPark Regensburg Gebäude I**  
 Josef-Engert-Straße 9  
 93053 Regensburg

**TechBase Regensburg Raum Albert Einstein**  
 Franz-Mayer-Straße 1  
 93053 Regensburg



Wir machen Sie **VertriebsFIT**

**Stark in der Strategie – erfolgreich beim Kunden**

**Juli - November 2017**



## Wir machen Sie VertriebsFIT!

Innovative Entwicklungen, herausragende Ideen, erstklassige Dienstleistungen – beste Voraussetzungen für die Erfolgs- und Stabilitätssicherung Ihres Unternehmens. Von zentraler Bedeutung ist es daher, Ihre **Produkte und Dienstleistungen** auch **gewinnbringend zu verkaufen** und **nachhaltig auf dem Markt zu positionieren**.

Um dies erfolgreich umsetzen zu können, ist es wichtig, die Bedarfe und Bedürfnisse Ihrer Kunden zu (er-)kennen und aufzugreifen. Ein erfolgreicher „Vertriebler“ verfügt deshalb nicht nur über technisches Know-how, sondern besitzt ebenso **strategischen Weitblick**, die Fähigkeit zur **Markt- und Kundenanalyse**, ausgefeilte **Kommunikationskompetenzen** sowie das **Gespür, den Kunden abzuholen**.

### Ziel

Ziel der Qualifizierungsreihe ist es, Ihre **Vertriebskompetenzen** weiter **auszubauen** und Ihnen **konkrete Werkzeuge** für die Steigerung Ihrer Vertriebsserfolge an die Hand zu geben.

### Zielgruppe

Die Seminarreihe richtet sich an **Fach- und Führungskräfte im technischen Vertrieb**, insbesondere aus KMU.

### Nutzen

- Als Teilnehmer erweitern Sie anhand praxisorientierter Beispiele Ihre Kompetenzen im technischen Vertrieb.
- Sie erhalten unmittelbar in der Praxis anwendbare Methoden und Werkzeuge für Ihren Vertriebsalltag.
- Konkrete Techniken für die Optimierung Ihrer Kommunikationskompetenzen erleichtern es Ihnen, Ihre Ziele zu erreichen – nicht nur im externen Vertrieb, sondern auch beim internen Verhandeln und Überzeugen.
- Sie gewinnen neue Impulse und Anregungen durch einen firmenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmern.



## Modul 1

### STRATEGISCH AUFSTELLEN!

- Grundlagen des strategischen Vertriebsmanagements
- Kunde – Strategische Kundenanalyse und -planung
- Markt – Strategische Marktanalyse und -planung
- Portfolio – Strategische Angebotsanalyse und -planung
- Kanal – Strategische Vertriebskanalanalyse und -planung
- Steuerung – Strategische Vertriebssteuerung mit Kennzahlen

## Modul 2

### BEDARF AUFGREIFEN!

- Die Phasen im Verkaufsgespräch
- Gesprächsvorbereitung und Kontaktaufnahme
- Unterschiedlichen Bedarfen gerecht werden
- Fragetechnik für die Bedarfsermittlung
- Gesprächsführung neu gedacht
- Kundenintegration in der Projektplanung
- Anfragenprüfung – Qualifizierung potenzieller Kunden

## Modul 3

### ANGEBOT PLATZIEREN!

- Nutzenargumentation im Verkaufsgespräch
- Bedarfsgerechte Angebotserstellung
- Preismanagement – Preisstrategie
- Produktpräsentation – Platzierung
- Nutzendarstellung – Value Marketing
- Individuelle Angebotsverfolgung

## Modul 4

### KOMMUNIKATIV ÜBERZEUGEN!

- Wahrnehmung und Wirkung im Vertrieb
- Körpersprache nutzen
- Psycho-logische Kommunikation
- Das 1x1 erfolgreicher Verhandlungsführung
- Vorwände erkennen – Einwände behandeln

## Modul 5

### BEZIEHUNG ENTWICKELN!

- Customer Relationship Management: Kundenbeziehung nachhaltig entwickeln
- Feedback konstruktiv nutzen: Erfahrungs-, Erlebnis- und Beschwerdemanagement
- Mitarbeiter als Bindeglied
- Kundenservice und Nachbetreuung