

## Auf einen Blick

### Modul 1 Strategie - Zielorientiert aufstellen!

Auch wenn Sie auf dem richtigen Weg sind – sobald Sie stehen bleiben, werden Sie überholt!

Prof. Dr. Bernd Scheed  
01. Februar 2018  
09:00 - 17:00 Uhr

### Modul 2 Anbahnung - Bedarf aufgreifen!

Ein Weiser gibt nicht die richtigen Antworten, sondern er stellt die richtigen Fragen!

Hanne Philipp  
01. März 2018  
09:00 - 17:00 Uhr

### Modul 3 Platzierung - Angebot verfolgen!

Der Verkauf beginnt erst dann, wenn der Kunde „Nein“ gesagt hat – oder?!

Hendrik Krämer  
12. April 2018  
09:00 - 17:00 Uhr

### Modul 4 Verhandlung - Kommunikativ überzeugen!

Menschen kaufen bei Menschen, denen sie vertrauen!

Hanne Philipp  
17. Mai 2018  
09:00 - 17:00 Uhr

### Modul 5 Kunde - Beziehung entwickeln!

Nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss!

Hendrik Krämer  
07. Juni 2018  
09:00 - 17:00 Uhr

### TRANSFERSICHERUNG

Seminar und dann?!

Für eine nachhaltige Transfersicherung begleiten wir Sie bei der konkreten Umsetzung der Seminarinhalte in Ihren beruflichen Alltag.

## Information 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

www.sensorik-bayern.de

### Veranstaltungsort

TechBase Regensburg  
Franz-Mayer-Straße 1  
93053 Regensburg



Bayerisches Staatsministerium für  
Arbeit und Soziales,  
Familie und Integration



EUROPÄISCHE UNION  
EUROPÄISCHER SOZIALFONDS



ESF IN BAYERN  
WIR INVESTIEREN IN MENSCHEN



Cluster  
Sensorik

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

### Teilnahmegebühren

Zu Beginn der Seminarreihe ist eine Verpflegungspauschale von 20 EUR netto je Veranstaltungstag pro Person zu entrichten. Diese beinhaltet Essen und Getränke für Kaffeepausen und Mittagessen. Es besteht kein Anspruch auf Rückerstattung im Falle einer Nichtteilnahme. Weitere Kosten entstehen für SPS-Mitglieder nicht.

### Teilnahmebedingungen

Die Teilnahme setzt eine Beteiligung an Evaluierungsmaßnahmen des Fördermittelgebers sowie eine Kofinanzierungsbestätigung des Arbeitgebers voraus (Erhebung personenbezogener Daten). Die Kofinanzierung wird durch Teilnahme an dem Seminar während der Arbeitszeit geleistet. Die hierbei entstandenen Personalkosten sind auf ESF-Formblättern anzugeben. Aus organisatorischen Gründen ist die Anzahl der Teilnehmer begrenzt. Die Teilnahme an Einzelmodulen ist nicht möglich. Es gelten weiterhin die allgemeinen Teilnahmebedingungen der Strategischen Partnerschaft Sensorik e.V.



Wir machen Sie **VertriebsFIT**

Stark in der Strategie -  
erfolgreich beim Kunden

Februar - Juni 2018



## 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

### Strategie – Zielorientiert 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

### Anbahnung – 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

### Platzierung – Angebot verfolgen!

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

## Modul 4

### Verhandlung – Kommunikativ überzeugen!

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

## Modul 5

### Kunde – Beziehung entwickeln!

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