

Cluster-Workshop

„Überzeugend verkaufen- Kompetenztraining für Ingenieure“

Mehr Verkaufserfolg durch Kompetenz, Leidenschaft und Spaß am Geschäft!

Zeit: 28. November 2008, 8:45 – 17:30 Uhr
Ort: Theresienstraße 9, Wirtschaftsraithaus Nürnberg, 90402 Nürnberg
Preis: 190,- Euro zzgl. MwSt.

In fast allen Branchen stehen Unternehmen gestiegenen Kundenansprüchen und starkem Wettbewerb gegenüber. Persönlicher Kontakt, Partnerschaft, Kundenorientierung und Kundenbeziehungen sind dabei die Faktoren, die den Vertriebsmitarbeitern den Erfolg sichern.

Im täglichen beruflichen Alltag werden dabei immer mehr Ingenieure mit der Aufgabe betraut, Vertriebsaufgaben zu bewältigen. Da der typische Ingenieur ein logisch analysierender und denkender Mensch ist, den vor allem seine Leidenschaft zur Technik auszeichnet, werden dabei oftmals hohe Erwartungen an ihn geknüpft, die ihn vor neue Herausforderungen stellen. Oft ist er nur unzureichend professionell ausgebildet und somit unzureichend vorbereitet, um als Berater Kunden im Vertriebsprozess zu gewinnen. „Nur“ Technik Know-how wird selten ausreichen, um alle Gesprächspartner beim Kunden von der eigenen Lösung zu überzeugen. Vertragsabschlüsse und Umsätze sind nur dann zu erzielen, wenn der Kundenberater genau weiß, was seine Kunden wollen, wie er sich psychologisch geschickt der jeweiligen Vertriebssituation sowie den unterschiedlichen Gesprächspartnern anpasst und entsprechend deren Bedürfnisse und Erwartungen klug im Sinne seiner Ziele agiert.

Der Cluster Mechatronik & Automation bietet daher speziell für Ingenieure gemeinsam mit renommierten und erfahrenen Trainern einen Ganztagesworkshop zum Thema

„Überzeugend verkaufen – Kompetenztraining für Ingenieure“

an, in dem die Wirkungszusammenhänge des Verkaufsgespräches und der Verkaufspsychologie vermittelt werden.

Kompakt, geballt und kompetent werden dabei die notwendigen Hintergründe und Erfolgskriterien des Verkaufs mit den Teilnehmern herausgearbeitet, damit sich beim nächsten Kundenkontakt auf einer Messe, bei einer telefonischen Anfrage oder direkt im Verkaufsgespräch der gewünschte Erfolg einstellt.

Der Workshop richtet sich dabei an Ingenieure aus allen Tätigkeitsbereichen, die sich im Verkauf weiterbilden wollen, die Kontakte zum Kunden aufbauen und pflegen sowie beraten wollen mit dem Ziel, ihr Produkt erfolgreich und zum Nutzen des Kunden zu verkaufen.

PROGRAMM

„Überzeugend verkaufen- Kompetenztraining für Ingenieure“
Wirtschaftsrathaus Stadt Nürnberg, Theresienstraße 9, 90402 Nürnberg

08:45 Uhr	Begrüßung Rüdiger Busch Clustermanager Mechatronik & Automation
09:00 Uhr	Verkaufsgespräche - Strategische Vorbereitung und Analyse des Kundenbedarfs als Erfolgsrezept Christoph Schlachte CS- Seminare, Burgthann
10:30 Uhr	Kaffeepause
10:45 Uhr	Verhandeln - Kunden im Gespräch vom eigenen Leistungsangebot psychologisch geschickt überzeugen Willi Mohr Mohr Friends Coaching, Lauf an der Pegnitz
12:15 Uhr	Mittagspause
13:15 Uhr	Abschluss – Auftragswahrscheinlichkeit und sonstige Unannehmlichkeiten Martin Wilhelm Innovenda GmbH, Lauf an der Pegnitz
14:45 Uhr	Kaffeepause
15:00 Uhr	„Wie Sie aus Kunden Partner machen“ – Strategien des Customer Relationship Management – so gewinnen Sie Dauerkunden Jürgen Zirbik Zirbik Business-Coaching, Ebern
16:30 Uhr	Feedbackrunde – Lob und Kritik
16:45 Uhr	Gemeinsamer Besuch der Eröffnungsfeier des Nürnberger Christkindlesmarktes

bitte bis 12.11.2008 zurück an:
(in Einzelfällen bis 21.11. möglich)

Fax-Nr. 0911 3769-200
Tel.-Nr. 0911 3769-199
Ansprechpartner: Rüdiger Busch
Email: ruediger.busch@cluster-ma.de

Cluster Mechatronik & Automation e.V.
Theresienstraße 9

90403 Nürnberg

Cluster Mechatronik & Automation ***Cluster-Workshop***

„Überzeugend verkaufen- Kompetenztraining für Ingenieure“

Zeit: 28. November 2008, 8:45 – 17:30 Uhr
Ort: Theresienstraße 9, Wirtschaftsrathaus Nürnberg, 90402 Nürnberg
Preis: 190,- Euro zzgl. MwSt.

Ja, ich nehme an der Veranstaltung teil.

Nein, ich nehme an der Veranstaltung nicht teil.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt – es gilt: first come, first serve!

Bitte vollständig ausfüllen (für weitere Personen bitte vorher kopieren):

Nachname: _____

Vorname: _____

Funktion: _____

Firma: _____

Straße, Nr. _____

Ort: _____

Tel.-Nr. _____

Fax-Nr. _____

E-Mail: _____

Datum, Unterschrift: _____