



Training

Verkaufstraining für Techniker und Ingenieure

**Erfolgreicher Vertrieb von komplexen Produkten und
Dienstleistungen**



**Trainer
Mediator
Systemaufsteller & Coach**



Training

Ihr Nutzen

Gerade bei erklärungsbedürftigen Angeboten ist neben dem ausgezeichneten fachlichen Know-how auch eine exzellente Beratung gefragt.

Im Akquisegespräch mit potenziellen Neukunden zählt neben einer hohen Fachkompetenz die kommunikative Kompetenz sowie Kundenorientierung und Vertriebsstärke. Es kommt hier entscheidend darauf an, eine Beziehung zum Kunden herzustellen, seinen Bedarf zu erfragen und den Nutzen des Angebots gezielt, verständlich und überzeugend darstellen zu können. Die Fähigkeit, neben den Produkten/ Dienstleistungen auch sich selbst und das Unternehmen positionieren zu können, wird dabei immer mehr zum Wettbewerbsvorteil.

Auf der Basis der Erkenntnisse des Neuro-Selling trainieren Sie in diesem Seminar die Vorbereitung und Gestaltung von Verkaufsgesprächen, den Beziehungsaufbau zum Kunden, Instrumente der Gesprächsführung und des Abschlusses sowie den überzeugenden Auftritt beim Kunden.



Training

Ziele und Inhalte

- Anforderungen und Erwartungen an Ingenieure und Techniker im Verkauf
- Der Türöffner: Die Beziehung zum Kunden herstellen und schnell Interesse wecken
- Die eigene „Verkäuferpersönlichkeit“ optimieren:
 - Die Macht des ersten Eindrucks erkennen
 - sprachliche Erkenntnisse des Neuro-Selling nutzen
 - Körpersprachliche Wirkungsmittel bewusst einsetzen
- Einsatz gezielter Frage- und Argumentationstechniken:
 - den Bedarf durch qualifizierte Fragen individuell erfassen
 - Kaufmotive ermitteln
 - den individuellen Nutzen für den Kunden verständlich und überzeugend „übersetzen“
- Aktives Verhindern von Einwänden, Widerständen und „Killer-Phrasen“
- Geschickte Strategien der Preisnennung und Preisverhandlung
 - Qualität hat Ihren Preis: Gezielte Nutzenargumentation
- Erfolgreicher Gesprächsabschluss
 - Kaufsignale erkennen und Abschlusstechniken
 - Konsequente Nachbereitung des Gesprächs
 - Cross- und Up-Selling-Strategien
 - Chancen des Empfehlungsmarketing nutzen



Training

Die Zielgruppe

Ingenieure, Techniker, Fach- und Führungskräfte mit technischem Hintergrund, Mitarbeiter im technischen Außen- oder Innendienst.

Methoden

Praxisorientiertes, vertriebsrelevantes Präsenztraining: Einzel- und Gruppenarbeit, Rollentrainings, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbstreflexion

Inhouse-Training

Teilnehmerzahl

Dauer

Maximal 8 Personen

2 Tage

Seminar-Ort

Termin

Wird durch den Kunden festgelegt

Nach Absprache



Referenzunternehmen

- AOK – Die Gesundheitskasse Bayern
- BImA - Bundesanstalt für Immobilienangelegenheiten
- Buchert & Domröse (Bauträger)
- Coaching von Immobilienmaklerbüros
- Dienstleistungsbranche
- Doris Stein Consulting
- DSE- GmbH (Alten- und Pflegeeinrichtungen)
- Flamme Möbel Fürth, München, Berlin
- Future Living – Messeverkauf
- ias academy Zürich
- IME - Seminare / Institut für Managemententwicklung Bielefeld
- Jobcenter der Bundesagentur für Arbeit
- Haufe Akademie Freiburg
- Kompetenz-Zentrum Bau
- Stadtverwaltungen (z.B. Stadt Fürth)
- Steuerkanzleien und Wirtschaftsprüfer
- Thermo Fisher Scientific Erlangen
- Vorwerk-Einbauküchen Wuppertal



Referenzprojekte

- **AOK – die Gesundheitskasse Bayern**
Entwicklung der Führungskompetenz durch Training, Begleitung bei Teamentwicklungsprozessen, Teamworkshop für Führungskräfte
- **BlmA Berlin - Bundesanstalt für Immobilienaufgaben**
Rhetorik- und Verkaufstraining für Mitarbeiter der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben im Innen- und Außendienst
- **Flamme-Möbel Fürth**
Verkaufstraining von Verkaufsnachwuchskräften für beratungsintensive Produkte, Verkaufstraining im Messedirektvertrieb, Begleitung von Verkaufsfördermaßnahmen, Training on the Job, Führungskoaching, Zeit- und Selbstmanagement
- **Stadtverwaltung Fürth/Bundesagentur für Arbeit**
Interkulturelle Konfliktmoderation/-mediation und Coaching von Führungskräften, Teamentwicklung und Teamcoaching
- **Thermo Fisher Scientific Erlangen**
Kundenorientierung für Servicetechniker und Mitarbeiter mit Kundenkontakt und Coaching von Führungskräften



Der Trainer

Rudi Dobrinski ist ein gefragter Vertriebstrainer, Management Consultant, Führungskräfteentwickler, Wirtschaftsmediator und Business Coach. Er verfügt über Know-how aus 10 Jahren Beratung, Training und Coaching und über 20 Jahre Praxiserfahrung im Verkauf und in der Führung im Vertrieb. Zu seinen Kunden zählen sowohl Großkonzerne als auch mittelständische Unternehmen. Schwerpunkte ist dabei der Handel ebenso wie die Dienstleistungsbranche, z. B. (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Technologieunternehmen, die Immobilienwirtschaft u.v.m.

Sie erleben aktivierende praxisnahe Trainings auf der Basis neuester Erkenntnisse (z. B. aus der Gehirnforschung) und Sie erhalten wertvolle Tipps, die Ihre Vertriebserfolge unmittelbar und nachhaltig steigern.

Kontakt:

Rudi Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 – 735 87 74
mobil: +49 (0)1 74 – 1 86 23 61

Internet: www.rudi-dobrinski.de
E-Mail: mail@rudi-dobrinski-de