



# Verkaufstraining für Techniker und Ingenieure

- Zielgruppe** : Vertriebs- und Projekttechniker, Techniker, Servicemitarbeiter mit verkaufender Beratung, Aussendienstmitarbeiter mit technischer Ausbildung. Alle, die täglichen Umgang mit Kunden für erklärungsbedürftige Produkte, Beratungsleistungen oder Lösungen haben und beim Verkauf direkt oder indirekt mitwirken.
- Hintergrund** : Techniker und Ingenieure denken von ihrer Ausbildung her nicht unbedingt wie Verkäufer. Als Spezialist haben sie ein hohes Maß an technischem Know-how. Nutzenargumentation, Fragetechniken und partnerorientierte Gesprächsführung waren keine Ausbildungsfelder während des Studiums. Im Mittelpunkt des Seminars steht darum die Vermittlung wirksamer Methoden und Erfolgsfaktoren für den beratenden Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen.
- Zielsetzung** : Die Entwicklung souveräner Überzeugungskraft in Verkaufsvorgängen.
- Warum Techniker und Nicht-Techniker sich nicht zwangsläufig verstehen
  - Interesse des Kunden wecken
  - Den Bedarf des Kunden verstehen und seinen persönlichen Nutzen entwickeln
  - Sicher und gezielt argumentieren und präsentieren
  - Psychologie im Verkauf und im Verhandeln
  - Wie Sie auch bei komplexen Themen Ihren Kunden wirkungsvoll überzeugen
  - So behaupten Sie sich erfolgreich gegen den Wettbewerb
  - Preisgespräche erfolgreich meistern
  - Umgang mit schwierigen Kunden
- Inhalte** :
- Verhandeln von Mensch zu Mensch
  - Kommunikations-Know-how: Auch komplexe Themen verständlich vermitteln
  - Verständnisprobleme lösen, im Vorfeld vermeiden
  - Aktives Zuhören in der Gesprächsführung
  - Wirkungsvolle Fragetechniken
  - Optimale Kommunikation auf Inhalts- und Beziehungsebene
  - Wie Sie Körpersprache und nonverbale Signale richtig deuten und gezielt einsetzen
  - Die Stufen des Verkaufsprozess
  - Souverän durch die Phasen des Verkaufsgesprächs leiten
  - Den Kunden besser verstehen und dabei den Bedarf entwickeln
  - Die versteckten Kaufmotive verstehen
  - Den Kundennutzen mit Profi-Techniken entwickeln und argumentieren
  - Klares Positionieren der eigenen Stärken und der Alleinstellung, damit vom Wettbewerb abheben



## Kontakt

Gerhard Jantzen  
Aegetholzstrasse 11  
CH-9443 Widnau/SG  
fon +41 (0)71 7223888  
fax +41 (0)71 7200079  
mobile +49 (0)172 3407846  
[g.jantzen@bluewin.ch](mailto:g.jantzen@bluewin.ch)  
[www.implus.ch](http://www.implus.ch)  
[www.gerhardjantzen.com](http://www.gerhardjantzen.com)

## Kontakt Deutschland

implus Training & Beratung  
Am Königswingert 40  
D-67157 Wachenheim  
phone +49 (0)6322 63602  
fax +49 (0)6322 68684  
[g.jantzen@implus.de](mailto:g.jantzen@implus.de)  
[www.implus.de](http://www.implus.de)



# Verkaufstraining für Techniker und Ingenieure

- Der erste Eindruck zählt: Interessieren statt informieren
- Strukturen des Entscheiderteams verstehen und professionell managen
- Wichtige Ansprechpartner identifizieren und für sich gewinnen
- Im Team erfolgreich agieren mit Verkäufern und Technikern
- Das Verkaufsgespräch
- Verkaufsgespräche aktiv steuern und führen
- Auf Einwände einwirken
- Präsentationen gezielt vorbereiten und wirkungsvoll vortragen
- Souverän bleiben im Preisgespräch
- Folgeaufträge durch Empfehlungsmarketing-Strategien

**Methoden** : Kurzvortrag, Übungen, Fallbeispiele, Gruppenarbeit, Rollenübungen mit Video, Feedback

**Teilnehmerzahl** : 10 - 12 Teilnehmer

**Seminarleiter** : Maschinenbauer und Betriebswirt Gerhard Jantzen, Trainer, Berater und Coach seit 1982

**Dauer** : Zwei Tage



## Kontakt

Gerhard Jantzen  
Aegetholzstrasse 11  
CH-9443 Widnau/SG  
fon +41 (0)71 7223888  
fax +41 (0)71 7200079  
mobile +49 (0)172 3407846  
[g.jantzen@bluewin.ch](mailto:g.jantzen@bluewin.ch)  
[www.implus.ch](http://www.implus.ch)  
[www.gerhardjantzen.com](http://www.gerhardjantzen.com)

## Kontakt Deutschland

implus Training & Beratung  
Am Königswingert 40  
D-67157 Wachenheim  
phone +49 (0)6322 63602  
fax +49 (0)6322 68684  
[g.jantzen@implus.de](mailto:g.jantzen@implus.de)  
[www.implus.de](http://www.implus.de)