

# KUNDENKONTAKTE IM TECHNISCHEN VERTRIEB PROFESSIONELL GESTALTEN

INTENSIVTRAINING | VERTRIEB & TECHNIK

## NUTZEN

Kundenorientierung, Nutzenargumentation und der Aufbau positiver Beziehungen bilden die Basis für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen im beratungsintensiven Vertrieb. Um innovative Produkte und Dienstleistungen zu vertreiben, müssen technisches Know-how und professionelles Auftreten mit den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden in Einklang gebracht werden. Gelungene Präsentationen Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte entscheiden hierbei oft über die Gewinnung eines Auftrages. Inhalte müssen in kurzer Zeit interessant, griffig und nutzenorientiert präsentiert werden, um zu überzeugen. Souveränes Auftreten und eine überzeugende Präsentation der Inhalte sind hierbei die wesentlichen Erfolgsfaktoren.

In diesem Intensivtraining erfahren Sie, wie Sie sich selbst, Ihr Unternehmen sowie Ihre Produkt wirkungsvoll und überzeugend präsentieren und sich von Ihren Wettbewerbern abgrenzen. Sie lernen wie man aufmerksamkeitsstarke Kundenpräsentationen vorbereitet und hält und auch kritische Zuhörer überzeugt. Zusätzlich lernen Sie, wie Sie komplexe technische Informationen interessant und nutzenorientiert darstellen und aufmerksamkeitsstark visualisieren können.

## WESENTLICHE INHALTE

### Vor dem Kundentermin

- Was bei der Vorbereitung zu beachten ist.
- Zielsetzung, Vorbereitung und Strukturierung der Kundenpräsentation.
- Stufen einer aufmerksamkeitsstarken Kundenpräsentation.
- Wie man Kernaussagen und Nutzenargumente herausarbeitet.
- Die Dramaturgie der Präsentation gestalten: Das AIDA Prinzip.
- Wie Sie Zahlen, Daten und Fakten wirkungsvoll präsentieren.
- Wie Sie kritische Punkte formulieren ohne Blockaden zu erzeugen.
- CHECKLISTE: Todsünden bei Kundenbesuchen.
- CHECKLISTE: Vorbereitung von Kundenbesuchen.

### Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck

- Wie Sie das Gespräch starten und Small-Talk gezielt nutzen, um positive Beziehungen aufzubauen oder diese zu vertiefen.
- Spielregeln für die Geschäftskleidung.
- Auftreten und Verhalten während des Kundenbesuchs.
- Vermeidung der typischen Fehlern und Fettnäpfchen.

### Präsentieren mit Powerpoint: Fehler, Fettnäpfchen und Erfolgsfaktoren

- „Death by PowerPoint“: Wie kann er vermieden werden?
- Professionelles Foliendesign: Auf was ist zu achten?
- „Information Overload“ und wie sie ihn vermeiden.
- PowerPoint Folien schnell und professionell aufbauen: Tipps & Tricks.
- Verwendung von Animationen: Sinnvoll oder Unfug?
- CHECKLISTE: Die größten Fehler bei PowerPoint Präsentationen.

### Professionell und überzeugend auftreten

- Wie Sie Kernaussagen und Nutzenargumente überzeugend vermitteln.
- Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen: Mimik, Gestik und Kinesik aufeinander abstimmen.
- Erfolgsfaktoren Rhetorik und Dialektik: Stimmlage, Sprache und Worte richtig wählen und einsetzen.
- Selbstbewusst auftreten: Rhetorische Tricks, Signale der Sicherheit.
- Psychologische Kniffe in der Interaktion mit den Zuhörern.
- Visualisierungsmittel und -techniken professionell einsetzen.

### Umgang mit schwierigen Kunden

- Kritische Situationen im Vorfeld erkennen und abwehren.
- Umgang mit schwierigen Zuhörern und Situationen.
- Pannen, kritische Fragen, Einwände, Störungen souverän meistern.
- Nie wieder sprachlos: Schlagfertigkeitstechniken bei notorischen Nörglern, Unterbrechern und selbsternannten Kritikern.

## DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 17:00h.  
Festpreis 2.980 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

## ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Projektleiter, Ingenieure, Techniker.

## METHODIK

„Best Practice“ Trainerinput, Einzel- und Gruppenübungen, moderierte Diskussionen, individuelles Feedback und Coaching.

100% Praxis: Die Teilnehmer lernen anhand von Beispielen aus Ihrer eigenen Berufspraxis. Sie können Kundenpräsentationen oder schwierige Situationen bei Kundenbesuchen aus Ihrem beruflichen Alltag in das Training einbringen und erfahren u.a. durch Kamerafeedback mit Videoanalyse, wie sie diese inhaltlich verbessern und überzeugender gestalten können.

## VORAUSSETZUNGEN

Keine

## DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Herr Roithmeier war lange Jahre im Inlands- und Auslandsvertrieb tätig, bevor er in den strategischen Einkauf wechselte. Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb er unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier sein eigenes Unternehmen, das mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im gesamten Einkaufsvolumen auszuschöpfen. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Sein Praxis- und Expertenwissen in Präsentationstechniken erlangte Herr Roithmeier u.a. durch eine Vielzahl von Präsentationen und Vorträge, die er im Laufe seines Berufslebens auf Kongressen und Konferenzen in verschiedenen Ländern gehalten hat. Des Weiteren unterstützt er Unternehmen aus verschiedenen Branchen als „Ghost Negotiator“ in schwierigen Akquise Prozessen und Verhandlungen.

„Ein sehr informatives und interessantes Seminar! Insbesondere für die Akquise sehr viele wertvolle Tipps! Äußerst empfehlenswert!“

„Überzeugend, praxisnah und äußerst hilfreich.“

„Bisher dachte ich, dass es reicht technische Leistungsmerkmale zu verkaufen. Jetzt weiß ich es besser. Ein Spitzentraining!“

„Auch „alte Hasen“ wie ich können noch viel dazu lernen.“

„Herr Roithmeier ist ein exzellenter Kenner und Könnler sowie ein hervorragender Präsentator. Einsame Spitze!“

„Wissen unterhaltsam vermitteln. Das ist Hr. Roithmeier zu 100% gelungen.“

„Jetzt weiß ich wie man aufmerksamkeitsstark präsentiert und keine langweiligen Monologe hält. Absolut Klasse.“

„Ich werde meine ganzen PowerPoint Präsentationen überarbeiten.“

## TEILNEHMERSTIMMEN