



Verkaufstraining für Ingenieure und Techniker

**NEWAYS**  
performance by balance

# Ein Verkaufstraining für Ingenieure und Techniker

## Warum?

**Sie verkaufen erklärungsbedürftige, komplexe Produkte oder Dienstleistungen.**

Sie bzw. Ihre Mitarbeiter, Ingenieure und Techniker, verfügen über ausgezeichnete Fachkenntnisse. Zu einer exzellenten und damit zugleich erfolgreichen Verkaufsberatung gehört aber mehr: Hier sind **professionelle Kundenorientierung** und **Methodenkompetenz** gefragt.

Durch dieses Verkaufstraining erlernen Sie die notwendigen Fähigkeiten. Die meisten Mitarbeiter im technischen Vertrieb sind stolz auf ihr Fachwissen, empfinden sich eher als Techniker, weniger als Verkaufsberater. Doch der Kunde erwartet nicht nur eine Erklärung des Produkts. Er hat ganz handfeste kommerzielle Interessen, er zahlt für den Nutzen, den ihm das Produkt im seinem Berufsfeld bringt.

Hier sollten Anbieter technischer Produkte und Dienstleistungen ein neues **Verkaufsbewusstsein entwickeln**, das sich in erster Linie an den Zielen des Kunden orientiert.

Wir vermitteln Ihnen in diesem Verkaufstraining, wie Sie systematisch im Verkaufsgespräch vorgehen.

## Lernen Sie,

- wie Sie eine Beziehung zum Kunden aufbauen,
- wie Sie seinen Bedarf ermitteln,
- wie sie den Nutzen Ihres Angebots gezielt, verständlich und überzeugend darstellen

und wie Sie so Ihren Verkaufserfolg steigern.



## Mit Kundenorientierung und Nutzenargumentation zum Verkaufsabschluss

Sie trainieren die professionelle **Bedarfsanalyse** und können komplexe Lösungen kundengerecht darstellen.

Sie wissen, wie Sie **nutzenorientiert argumentieren**, Einwände meistern und Ihr Verkaufsgespräch verhandlungsstark zum Abschluss führen.

„Wenn du es nicht einfach erklären kannst,  
hast du es nicht gut genug verstanden.“

Albert Einstein

# Das Training: In 7 Schritten zum Verkaufserfolg

## 1 Grundlagen

Der technische Verkäufer: Anforderungen und Erwartungen der Kunden.  
Systematik zielgerichteter Verkaufsgespräche und  
Verhandlungstechniken. Die 4 Phasen im Verkaufsprozess.



## 2 Die eigene Rolle als „Verkäufer“ kennen und verbessern

Die Macht des ersten Eindrucks.  
Körpersprache bewusst einsetzen können.  
Authentischer Auftritt und Wirkung.



## 3 Bedarfsanalyse

Einsatz gezielter Frage- und Argumentationstechniken.  
Das OPAL-Fragemodell:

- Orientierungsfragen
- Problemfragen
- Auswirkungsfragen
- Lösungsfragen

Kaufmotive des Kunden erkennen und gezielt ansprechen.

## 4 Produkte und Dienstleistungen professionell präsentieren

Die Ergebnisse der Bedarfsanalyse strategisch für Ihre Präsentation nutzen.

## 5 Die Nutzenargumentation

Wie Sie Ihrem Kunden den Nutzen Ihres Angebots gezielt, verständlich und überzeugend darstellen.

## 6 Preisgespräch

Verhalten im Preisgespräch.  
Preisnennung und Preisverhandlung.  
Wie mit Einwänden umgehen?  
Qualität hat Ihren Preis: Gezielte Nutzenargumentation.

## 7 Der erfolgreiche Verkaufsabschluss

Kaufsignale erkennen und Verkauf abschließen.  
Erfolgreiche Abschlusstechniken für Ihre Vertriebspraxis.  
Konstruktiv verhandeln.  
Cross- und Up-Selling-Strategie.  
Konsequente Nachbereitung des Verkaufsgesprächs.  
Beziehungsmanagement.



## Ihr Nutzen

Dieses Seminar bereitet speziell Verkäufer mit technischem Hintergrund auf die Besonderheiten einer vertrieblichen Tätigkeit vor.

- Sie verkaufen mehr mit weniger Aufwand!
- Sie kennen die **Verkaufssystematik**: von der Verkaufsvorbereitung über die professionelle Durchführung und den Abschluss des Verkaufsgesprächs bis zur Nachbereitung.
- Sie erfahren, wie Sie den **Kundenbedarf** strukturiert ermitteln.
- Sie trainieren **nutzenorientiert** zu argumentieren und steigern Ihre Erfolgchancen für einen positiven Verkaufsabschluss.
- Sie wissen, wie Sie sicher mit Einwänden Ihrer Kunden umgehen und Ihre **Kunden überzeugen**.
- Sie trainieren **Verhandlungsstrategien** und behalten auch bei Preisverhandlungen einen kühlen Kopf.
- Sie können Komplexes einfach und verständlich darstellen und gewinnen an **Überzeugungskraft** im Verkaufsgespräch.

## Umfang

**6 Tage** im Abstand von ca. **4 Wochen**

## Methoden

Praxisorientiertes Präsenztraining:

- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Rollentrainings
- Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen
- Erfahrungsaustausch
- Trainer-Input
- Feedback in Kleingruppen und im Plenum
- Selbstreflexion
- Arbeitshilfen und Checklisten



## Zielgruppe

Ingenieure, Techniker, Fachexperten, Vertriebsingenieure, Projektingenieure, Fach- und Führungskräfte mit technischem Hintergrund, Mitarbeiter aus technischem Außendienst oder technischem Innendienst, Technical Consultants, die durch Kundenorientierung und Nutzenargumentation besser verkaufen möchten.

## Hinweis zur Nachhaltigkeit

In der Neways App finden die Teilnehmer alle Dokumente und dokumentierten Inhalte zum Selbststudium und Nacharbeiten und Auffrischen.

Mehr Informationen zum Seminar:  
Neways Deutschland  
Tel. 0221 - 5300 3715  
info@neways-group.com

**Rufen Sie uns an – wir nehmen uns gerne Zeit für Sie!**

