

FREISTAAT SACHSEN

Informationsblatt der Ellipsis GmbH:

Berufsbegleitende Weiterbildung zum Zertifizierten Vertriebsingenieur

Sie bieten technische oder stark erklärungsbedürftige Produkte/Dienstleistungen an?

Technische Produkte und Dienstleistungen sind stark erklärungsbedürftig und komplex, daher kann der Vertrieb nicht von reinen Kaufleuten übernommen werden. Deshalb benötigen Sie für den erfolgreichen Vertrieb beim Kunden einen Spezialisten, der die Mixtur aus technischem Fachwissen und kaufmännischem Know-how optimal verbindet. So treten Sie kompetent beim Kunden auf und hinterlassen einen positiven Eindruck, der die Chancen auf einen Abschluss erhöht. Dies gelingt nur, wenn Ihre Ingenieure, neben den technischen Kenntnissen, auch die Grundlagen im Marketing und Vertrieb beherrschen.

Verkaufpsychologie und neue Verkaufstechniken

Mit der Weiterbildung zum Zertifizierten Vertriebsingenieur lernen Sie grundlegende Prozesse, d. h. traditionelle und neue Vertriebskonzeptionen sowie neueste Verkaufstechniken und verkaufpsychologische Aspekte kennen. Sie erweitern so Ihr fachliches Wissen um praxisrelevante Vertriebskenntnisse und können z. B. Hemmschwellen in der Außendiensttätigkeit abbauen.

Setzen Sie Ihr Wissen sofort in die Praxis um!

Unser Präsenzseminar bietet Ihnen neben der reinen Wissensvermittlung mehr als 20 Unterrichtsstunden reine Praxisübungen. Die Weiterbildung besteht aus den zwei Modulen „Einführung in das Vertriebsmanagement“ und „Verkaufpsychologie und Verkaufstechnik“, welche jeweils mit 80 Unterrichtsstunden durchgeführt wird.

Übungen sind an Ihrem Arbeitsfeld ausgerichtet

Wir legen Wert auf praxisintegriertes Lernen. Bringen Sie daher Ihre gesamte berufliche Erfahrung ein und gestalten Sie die Übungen aktiv mit. Es werden während der Fortbildung reale Gespräche mit potentiellen Vertragspartnern geführt. Durch derartige Übungen erkennen Sie Ihre Stärken und Schwächen selbst und erweitern während der Qualifizierung Ihr Potential.

Kleine Gruppen für großen Erfolg

Erfahrungen zeigen, dass kurzfristige Tagesseminare meist nicht ausreichende Veränderungen in der Einstellung zum Vertrieb und in der Umsetzung der Vertriebstätigkeit bewirken. Eine Nachhaltigkeit ist so nicht immer gegeben. Aus diesem Grunde vermitteln wir in kleinen Gruppen (6-8 Teilnehmern) aktuelles Vertriebs-Know-how und wenden es unter Betreuung durch erfahrene Coaches auch in der Praxis an.

Fördermöglichkeiten nutzen

Für kleine, mittlere und große Unternehmen (bis 500 Mitarbeiter) aus Sachsen besteht die Möglichkeit, ESF-Mittel zur Förderung durch die Sächsische Aufbaubank zu erhalten. Je nach Größe des Unternehmens können bis zu 80% der gesamten Weiterbildungskosten beantragt werden.

Fragen Sie uns!

Inhalte des Kurses „Zertifizierter Vertriebsingenieur“:

1. **Vertrieb als betriebswirtschaftliche Aufgabe**
2. **Vertriebsplanung und -steuerung** (der Vertriebsprozess, Vertriebsorganisation, Vertriebskonzeption)
3. **Kundengewinnung und -sicherung** (Identifizierung von Kunden, Qualifizierung und Potentialbewertung, Database und Kundenprofile)
4. **Persönlicher Verkauf** (Gebietsentscheidungen und Besuchsfrequenz, Besuchsvorbereitung und -durchführung, Kontaktberichte und CRM, Angebotsqualifizierung, Auftragsbearbeitung, Nachbetreuung und Follow-up)
5. **Nicht-persönlicher Verkauf** (Telefonverkauf, Internet-Verkauf/E-Commerce)
6. **Spezielle Kundenbetreuungskonzeptionen** (Opportunity-Management, Promotion- und Kampagnenmanagement, Neukundengewinnung, Referenzkundenmarketing, Stammkundenpflege und Retention Marketing, Kundenbindungsprogramme, Kundenrückgewinnung, Key Account Management, Kleinkundenmanagement)
7. **Verkaufpsychologie als Erfolgsfaktor** (Verkauf als Prozess, Verkaufsethik, Besonderheiten beim technischen Verkauf)
8. **Wahrnehmungspsychologie/Neuromarketing** (Wahrnehmung, Wirkungen, Körpersprache)
9. **Verkaufpsychologie** (Motivation des Verkäufers, Grundbedürfnisse und Grundmotivationen des Kunden, Mund-zu-Mund-Propaganda)
10. **Gesprächsführung** (Strategien der Gesprächsführung, Kontaktphase/ Beziehungsaufbau, Argumentation, eigene und Fremdwahrnehmung im Gespräch)
11. **Verkaufstechnik** (Verkaufsstrategien, NLP-Techniken im Verkauf, Umgang mit Widerständen und Konflikten, Gesprächsführung am Telefon, Zeitmanagement im Gespräch)

Der nächsten Kurse starten am 03.02.2012, (Anfang März) und 15.06.2012.

Melden Sie sich jetzt an – die Anzahl der Plätze ist begrenzt!