

# Clusterseminar: Vertriebskompetenz für Ingenieure und Techniker

## Inhalt

Die Durchführung erfolgreicher Verkaufsgespräche stellt für Ingenieure und Techniker, die Kundenkontakt haben, ein zentrales Aufgabenfeld dar. Dabei sind neben den fachlichen Kompetenzen auch vielfältige methodische und soziale Kompetenzen gefragt. Diese werden im Rahmen des Seminars aufgezeigt und mit Praxisbeispielen hinterlegt.

## Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter und Marketingfachleute für technische Produkte.

## Dozenten



**Dipl.-Ing. (FH) Willi L. Mohr** ist seit vielen Jahren im technischen Vertrieb von BtoB-Produkten zu Hause. Vom Ingenieur in der Entwicklung, Vertrieb, Marketing sowie als Vertriebsgruppenleiter und Projektleiter im Marketing eines international tätigen Großkonzerns hatte er viele Stationen inne. Als Unternehmer, Buchautor, „NLP, Lehrtrainer, DVNLP“ und systemischer Berater/Coach mit

einem Lehrauftrag an der Hochschule in Ansbach ist er seit mehr als eineinhalb Jahrzehnte als Businesscoach für Kompetenzen im technischen Vertrieb bei Ingenieuren gefragt. Dabei fließen auch die Prinzipien und Gedanken der japanischen Kampfkunst Aikido in seine Vertriebs-Workshops mit ein und ermöglichen vielseitiges Lernen, auch auf Körperebene. Mohr Friends Coaching ist aktives Firmen-Mitglied im Cluster.



## Auf einen Blick

Dozent	Dipl.-Ing. (FH) Willi L. Mohr	
Tagungsort	Regensburg	Nürnberg
Datum	13.04.2018	09.11.2018
Kosten	Mitglieder: 350,- Nichtmitglieder: 390,-	
Anmeldeschluss	09.04.2018	26.10.2018

## Zielgruppe

Bereichsleiter, Projektleiter und Manager aus Entwicklung, Service, Produktmanagement und Vertrieb.

## Online-Anmeldung

[www.mechatronikakademie.de](http://www.mechatronikakademie.de)

## Weitere Infos und Kontakt

Dr. Thomas Helfer

Telefon: +49 (0)821 569797 - 40

Email: [thomas.helfer@cluster-ma.de](mailto:thomas.helfer@cluster-ma.de)

## Programminhalte

- Voraussetzungen, Vorbereitung, Erfolgsstrategien und Taktik in Verhandlungen
- Kommunikationswerkzeuge in Verhandlungen: Mit emotionaler Sprache und den richtigen Argumenten richtig überzeugen und verhandeln
- Schwierigkeiten: Umgang mit Störungen und Konflikten (unfares Verhalten wie persönliche Angriffe usw.)
- Praxistransfer: Rollenspiele von zukünftigen Verhandlungen, wie z.B. Terminverschiebung, Preiserhöhung
- Der persönliche Umsetzungsplan für die nächste Verhandlung: Tipps und Tricks um zu „überzeugen“
- Feedback-Gespräch