

Verkaufstraining für Techniker:innen, Fachexpert:innen und Ingenieur:innen (Präsenz)

Mit Kundenorientierung und Nutzenargumentation zum Verkaufsabschluss

Ein gutes Produkt allein reicht nicht aus, um im B2B-Geschäft erfolgreich zu sein. Der Vertrieb ist der entscheidende Schlüssel zum Erfolg. Gerade beim Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen ist neben einer hervorragenden Fachkompetenz die Kommunikation mit Kundinnen und Kunden ebenso wichtig wie eine exzellente Beratung. Du verstehst die professionelle Bedarfsanalyse und wendest die erlernten Verkaufstechniken kundenorientiert an. Du lernst, mit Einwänden professionell umzugehen und dein Verkaufsgespräch verhandlungssicher abzuschließen.

Inhalte

Grundlagen

- Die grundsätzlichen Aufgaben von Verkäufer:innen verstehen, um Prioritäten zu setzen.
- Den typischen B2B-Verkaufszyklus verstehen und nutzen.
- Der Vertrieb unterliegt aufgrund von übergeordneten Megatrends einem Wandel. Du lernst, dich dementsprechend anzupassen.

Markt- und Kundenverständnis

- Kundinnen und Kunden verkaufsorientiert kategorisieren.
- Kommunikation an den Kunden bzw. die Kundin anpassen.
- Wie du die Perspektive deiner Kundschaft einnimmst und erkennst.

Auswahl der Zielkundschaft und Akquisition

- Kundentypen verstehen, Verkaufstaktiken festlegen, Kundinnen und Kunden gewinnen.
- Verkauf effizient und effektiv gestalten.

Bestandskundinnen und -kunden optimal betreuen

- Kundenrelevantes Wissen mithilfe der Bestandskundinnen und -kunden aufbauen.
- So nutzt du deinen Kundenstamm als Partner für zukünftige Projekte.
- Kundenbindung zu Bestandskundschaft erhöhen.

Verkäuferpräsenz

- Erfolgreiche Präsentationstechniken im B2B-Vertrieb.
- Beziehungsmanagement.
- Kundenbeziehungen aufbauen, ausbauen und pflegen.

Verhandlungsvorbereitung

- Wie du Verhandlungen erfolgreich vorbereitest und umsetzt.
- Entscheidungsfaktoren deiner Kundinnen und Kunden berücksichtigen.
- Verkaufsgespräche professionell führen.

Der erfolgreiche Verkaufsabschluss

- Kaufsignale erkennen und Verkauf abschließen.
- Erfolgreiche Abschlusstechniken für deine Vertriebspraxis.
- Cross- und Up-Selling-Strategien.
- Konsequente Nachbereitung des Verkaufsgesprächs.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Dieses Seminar bereitet Fachexpert:innen, Ingenieur:innen und Techniker:innen sowie Verkäufer:innen mit technischem Hintergrund auf die Besonderheiten einer vertrieblchen Tätigkeit vor.

- Du kennst die Systematik des Verkaufens: Von der Verkaufsvorbereitung über die professionelle Durchführung und den Abschluss des Verkaufsgesprächs bis zur Nachbereitung.
- Du lernst, Kundenbedürfnisse strukturiert zu ermitteln.
- Du trainierst nutzenorientiertes Argumentieren und erhöhst deine Erfolgchancen für einen positiven Verkaufsabschluss.
- Du weißt, wie du souverän mit Einwänden deiner Kundinnen und Kunden umgehst und diese überzeugst.
- Du trainierst Verhandlungsstrategien und behältst auch bei Preisverhandlungen einen kühlen Kopf.
- Du kannst komplexe Sachverhalte einfach und verständlich darstellen und gewinnst an Überzeugungskraft im Verkaufsgespräch.

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, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Ingenieur:innen, Techniker:innen, Fachexpert:innen, Vertriebsingenieur:innen, Projektingenieur:innen, Technical Consultants, Fach- und Führungskräfte mit technischem Hintergrund, Mitarbeitende aus technischem Außendienst oder technischem Innendienst, die mit Kundenorientierung und Nutzenargumentation besser verkaufen möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

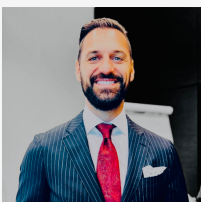
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Ante M. Fronius

Commercial Leader & Coach mit internationaler Erfahrung und klarem Fokus auf Transformation. Ich begleite Führungskräfte und Teams dabei, Klarheit zu gewinnen, mutige Entscheidungen zu treffen und ihre Performance auf das nächste Level zu

heben. Mit einem Mix aus strategischem Denken, Coaching-Exzellenz und Sales-Expertise baue ich leistungsstarke Strukturen auf, die Wachstum, Wirkung und echte Weiterentwicklung ermöglichen

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

24.-25.08.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Tage & Uhrzeit

Montag, 24.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 25.08.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

07.-08.10.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel Palace Berlin

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 07.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 08.10.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

16.-17.02.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 16.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.02.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

10.-11.05.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Lindner Hotel Am Michel

Tage & Uhrzeit

Montag, 10.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 11.05.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

09.-10.09.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

Crowne Plaza Frankfurt Congress Hotel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 09.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 10.09.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/3760

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3760

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Verkaufstraining für Techniker:innen, Fachexpert:innen und Ingenieur:innen (Live-Online)

Mit Kundenorientierung und Nutzenargumentation zum Verkaufsabschluss

Ein gutes Produkt allein reicht nicht aus, um im B2B-Geschäft erfolgreich zu sein. Der Vertrieb ist der entscheidende Schlüssel zum Erfolg. Gerade beim Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen ist neben einer hervorragenden Fachkompetenz die Kommunikation mit Kunden ebenso wichtig wie eine exzellente Beratung. Du verstehst die professionelle Bedarfsanalyse und wendest die erlernten Verkaufstechniken kundenorientiert an. Du lernst, mit Einwänden professionell umzugehen und dein Verkaufsgespräch verhandlungssicher abzuschließen.

Inhalte

Grundlagen

- Die grundsätzlichen Aufgaben von Verkäufer:innen verstehen, um Prioritäten zu setzen.
- Den typischen B2B-Verkaufs-Zyklus verstehen und nutzen.
- Der Vertrieb unterliegt aufgrund von übergeordneten Megatrends einem Wandel.
- Dementsprechend lernen die sich anzupassen.

Markt- und Kundenverständnis

- Kund:innen verkaufsorientiert kategorisieren.
- Wie du die eigene Kommunikation an den:die jeweilige:n Kund:in anpasst.
- Wie du die Perspektive deiner Kund:innen einnimmst und erkennst.

Auswahl der Zielkund:innen und Akquisition

- Die grundsätzlichen Kundentypen verstehen, Verkaufstaktiken festlegen, Kund:innen gewinnen.
- Wie du den Verkauf effizient und effektiv gestaltest.

Bestandskund:innen optimal betreuen

- Kundenrelevantes Wissen mithilfe der Bestandskund:innen aufbauen.
- So nutzt du deinen Kundenstamm als Partner für zukünftige Projekte.
- Kundenbindung zu Bestandskund:innen erhöhen.

Verkäufer:in-Präsenz

- Erfolgreiche Präsentationstechniken im B2B-Vertrieb. Beziehungsmanagement, Kundenbeziehung auf-, ausbauen und pflegen.

Verhandlungsvorbereitung

- Wie du Verhandlungen erfolgreich vorbereitest und umsetzt.
- Entscheidungsfaktoren deiner Kund:innen berücksichtigen.
- Verkaufsgespräche professionell führen.

Der erfolgreiche Verkaufsabschluss

- Kaufsignale erkennen und Verkauf abschließen.
- Erfolgreiche Abschlusstechniken für deine Vertriebspraxis.
- Cross- und Upselling-Strategien.
- Konsequente Nachbereitung des Verkaufsgesprächs.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Dieses Seminar bereitet Fachexpert:innen, Ingenieur:innen und Techniker:innen sowie Verkäufer:innen mit technischem Hintergrund auf die Besonderheiten einer vertrieblichen Tätigkeit vor.

- Du kennst die Systematik des Verkaufens: von der Verkaufsvorbereitung über die professionelle Durchführung und den Abschluss des Verkaufsgesprächs bis zur Nachbereitung.
- Du lernst, Kundenbedürfnisse strukturiert zu ermitteln.
- Du trainierst nutzenorientiertes Argumentieren und erhöhst deine Erfolgchancen für einen positiven Verkaufsabschluss.
- Du weißt, wie du souverän mit Einwänden deiner Kund:innen umgehst und deine Kundinnen und Kunden überzeugst.
- Du trainierst Verhandlungsstrategien und behältst auch bei Preisverhandlungen einen kühlen Kopf.
- Du kannst komplexe Sachverhalte einfach und verständlich darstellen und gewinnst an Überzeugungskraft im Verkaufsgespräch.

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, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Ingenieur:innen, Techniker:innen, Fachexpert:innen, Vertriebsingenieur:innen, Projektingenieur:innen, Technical Consultants, Fach- und Führungskräfte mit technischem Hintergrund, Mitarbeitende aus technischem Außendienst oder technischem Innendienst, die mit Kundenorientierung und Nutzenargumentation besser verkaufen möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

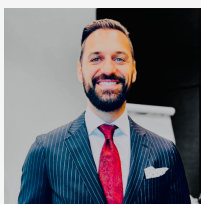
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Ante M. Fronius

Commercial Leader & Coach mit internationaler Erfahrung und klarem Fokus auf Transformation. Ich begleite Führungskräfte und Teams dabei, Klarheit zu gewinnen, mutige Entscheidungen zu treffen und ihre Performance auf das nächste Level zu heben. Mit einem Mix aus strategischem Denken,

Coaching-Exzellenz und
Sales-Expertise baue ich
leistungsstarke Strukturen auf, die
Wachstum, Wirkung und echte
Weiterentwicklung ermöglichen

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33326

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3760
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.