

# Erste Hilfe für Ingenieure, Techniker und Berater im Akquise- und Verkaufsprozess

Sie lieben was Sie machen. Ihre Angebote und Leistungen sind erstklassig, funktional und preislich. Und doch „versanden“ interessierte Messekontakte und Anfragen aus dem Internet. Fast erteilte Aufträge werden „kassiert“ und potentielle Neukunden haben plötzlich keinen Bedarf mehr. Verkaufen ist frustrierend, wenn Sie von potentiellen Kunden als Störung, vielleicht sogar als Bedrohung wahrgenommen werden.

Verkaufen ist Führungsarbeit. Lernen Sie, wie Sie Ihre Kunden mit einfachen Mitteln motivieren und durch deren eigenen Einkaufs- und Entscheidungsprozess führen. Erleben Sie, wie Sie und Ihr Leistungsangebot direkt, beim ersten Kontakt die volle Aufmerksamkeit der Entscheider bekommen. Kein „... brauchen wir nicht!“ Kein „NEIN!“ der Sekretärin. Im Gegenteil. Die Entscheider zeigen Ihnen ihren Einkaufsprozess, ihre Entscheidungskriterien und ihre Prioritäten. Erleben Sie, dass das Verkaufen Spaß macht, wenn Ihre Kunden Sie als Unterstützung und Problemlösung wahrnehmen.

## Methoden & Techniken zur Führung, Motivation und dem sicheren Umgang mit Störungen und Widerstand im Einkaufs- und Entscheidungs- prozess der Kunden.

In dem Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihre Beratungs- und Technologieangebote und Ihren Verkaufsprozess so gestalten, dass Sie von den Kunden als Unterstützung und Problemlöser wahrgenommen werden. Nutzen Sie die Möglichkeiten der Akquise. Lernen Sie Ihr Angebot widerstandsfrei zu präsentieren, Ihren Verkaufsprozesses mit dem Einkaufsprozess der Kunden zu synchronisieren, temporär Teil ihres Einkaufsprozesses zu werden und dabei die Kunden zu führen. Und alles ohne Manipulation, ohne Tricks, ohne Peinlichkeiten.

- Durchführung:** Der Workshop wird von Thomas Reich, M.Sc. (Automatisierungs- und Rechentechnik) durchgeführt. Ich bin als Projekt- und Konfliktmanager ausgebildet und tätig. Mit diesem Wissen unterstützte ich Technologie- und Beratungsunternehmen seit über 20 Jahren bei der Lösung ausgewählter Verkaufs- und Verhandlungsaufgaben, beginnend bei der Zielgruppenauswahl, der (Kalt-) Akquise, im Verkaufsprozess bei Preis- und Verkaufsverhandlungen und dem Abschlußgespräch.
- Zielgruppe:** Verkäufer und Führungskräfte aus Technologie- und Beratungsunternehmen:
- die schnell eine verlässliche und belastbare Beziehung zu neuen Kunden aufbauen wollen und
  - die Ergebnisse ihres Verkaufsprozesses verlässlicher planen und erreichen wollen.
- Teilnehmerzahl:** max. 10 Teilnehmer
- Kosten:** Praxis-Workshop: € 120,- (zzgl. MwSt)
- Im Preis sind die Kosten für Dokumentation, Imbiss und Getränke enthalten.
- Termin / Ort:** jeden 2. Mittwoch, 16 – 20 Uhr, Büro Neustadt an der Orla (Anmeldung erforderlich) oder auf Anfrage
- Kontakt:** Thomas Reich  
Unternehmensberatung  
Am Lederwerk 1  
D - 07806 Neustadt an der Orla
- Tel:** +49 36481 84485  
**e-mail:** [reich.thomas@otpe.de](mailto:reich.thomas@otpe.de)

## ANMELDUNG

FAX: 036481 84487  
eMail: [reich.thomas@otpe.de](mailto:reich.thomas@otpe.de)

**Thomas Reich**  
**OTPE Unternehmensberatung**  
**Am Lederwerk 1**

**D – 07806 Neustadt / Orla**

Ja, ich möchte an dem Workshop „Erst Hilfe für Ingenieure, Techniker und Berater im Akquise- und Verkaufsprozess“ teilnehmen.

Bitte schicken Sie mir die Unterlagen zur verbindlichen Anmeldung an folgende Adresse:

Fa. \_\_\_\_\_  
Name \_\_\_\_\_  
Vorname \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Der Teilnahmebeitrag in Höhe von 120,- € (zzgl. MwSt) wird mit dem Erhalt der Anmeldebestätigung fällig.

-----  
Datum / Unterschrift