

## Techn. Vertriebsmanager/-in IHK, Vertriebsingenieur/-in IHK, Blended Learning

Präsenzunterricht mit Onlineeinheiten

### Nutzen

---

Als Techn. Vertriebsmanager/in IHK besetzen Sie eine Schlüsselposition in Technologieunternehmen. Neben Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen steht vor allem das Umsetzen von Vertriebsstrategien im Vordergrund. Technische Produkte, Investitionsgüter und Hightech verkaufen sich am besten auf Augenhöhe mit dem Kunden. Sie als technischer Vertriebsexperte sind versiert darin, komplexe Sachverhalte leicht verständlich zu erklären, Lösungsmöglichkeiten zu vermitteln und Angebote passend für den Bedarf des Kunden zu erarbeiten. Sie wissen genau, wie sich Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst verbessern lassen und wie sie Verkaufsverhandlungen erfolgreich abschließen. Mit dieser Weiterbildung verfügen Sie über wertvolle Qualifikationen und können Ingenieurswesen mit Marketing- und Vertriebsfunktionen perfekt verbinden.

Noch nicht das richtige Produkt gefunden? Das könnte Sie auch interessieren [Techn. Produktmanager/-in IHK!](#)

### Zielgruppe

---

Diese Fortbildung richtet sich an Ingenieure, Techniker und Mitarbeiter aus technischen Bereichen, die ihre beruflichen Chancen in absatzwirtschaftlichen Gebieten wie Marketing, Vertrieb (Innen- und Außendienst) und Service verbessern möchten.

### Veranstaltungsinhalt im Überblick

---

Dieser Zertifikatslehrgang zeichnet sich durch einen besonders hohen Praxisbezug aus, denn unsere erfahrenen Trainer veranschaulichen Ihnen alle relevanten Bereiche des technischen Vertriebsmanagements auch anhand von speziellen Workshops und einer abschließenden Projektarbeit. Diese Vorgehensweise ermöglicht es Ihnen, Ihre neuen Qualifikationen direkt in die tägliche Arbeit einfließen zu lassen. Der Unterricht baut auf einer Grundlagenphase auf, welche Ihnen wertvolles Wissen zum Thema Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen bietet. Im Anschluss folgt eine Vertiefungsphase mit den folgenden Themen:

- Vertriebsstrategien u. Umsetzung in die akt. Unternehmenspraxis
- Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst
- erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb

In einer abschließenden Transferphase wird das Gelernte gefestigt und vertieft.

## Veranstalter

---

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

## Termin

### Datum

25.06.2021 - 15.01.2022

### Ort

München

### Dauer

ca. 182 Unterrichtsstunden

### Preisinformationen

Für Anmeldungen, die spätestens 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn eingehen, erhalten Sie 10 % Ermäßigung auf das Teilnahmeentgelt, verrechnet mit der 2. Teilrechnung (2. Abschnitt).

### Anmeldeinformationen

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Ist der Kurs bereits vorzeitig ausgebucht, führen wir eine Warteliste.

## Veranstaltungsinhalt im Detail

Folgende konkreten Inhalte erwarten Sie: Grundlagenphase Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen

- Anforderungen an Vertriebsingenieure
- Vertrieb als Funktion des Marketing
- Aufgabenbereiche des Verkaufs technischer Produkte und Dienstleistungen
- grundsätzliche Denkweisen in einem wettbewerbsüberlegenen Vertrieb
- Entwicklung eines effizienten Vertriebs-Information-Systems
- Grundüberlegungen für einen überdurchschnittlichen Verkaufserfolg technischer Produkte und Dienstleistungen
- Projektmanagementeffiziente Bearbeitung von Vertriebsprojekten
- vertriebsrelevantes Basiswissen in Betriebswirtschaft und Management

Vertiefungsphase 1. Vertriebsstrategien u. Umsetzung in die akt. Unternehmenspraxis

- Marketing-Gestaltungsinstrumente in der aktuellen Marketingpraxis für den Technischen Vertrieb
- Kunden gewinnen und auf Dauer halten
- Prioritäten in der Kundenbearbeitung

- Entwicklung eines leistungsfähigen Verkaufsinstrumentariums
- Customer Relationship Management (CRM) - Kundenbeziehungen als Unternehmenswert
- Steigerung der Vertriebseffizienz durch optimale Ausschöpfung der Markt- und Kundenpotenziale
- E-Commerce im Vertrieb als strategisches Konzept von Hersteller und Handel
- Wettbewerbsvorteile durch eine überlegene Servicepolitik
- Optimierung der Verkaufsergebnisse durch eine effiziente Vertriebsorganisation
- Key-Account Management
- Vertriebs-Controlling als Basis der Erfolgssicherung

## 2. Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst

- Anforderungen an einen wettbewerbsüberlegenen Außendienst
- Segmente verkäuferischer Aktivitäten: Kontaktvorbereitung, Kontaktherstellung, Klärung von Kundenproblemen, Kundennutzen-Argumentation, Kaufabschluss, Kundenbetreuung, etc.
- Ergebnisverbesserung durch eine optimale Außendienststeuerung, -motivation und -kontrolle
- bessere Arbeitsergebnisse durch Selbstmanagement
- persönliche Erfolgsstrategien

## 3. Erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb

- optimale Gestaltung des Beratungs- und Verkaufsgesprächs
- verkaufsaktive Verhandlungstechniken zur Steigerung der Verkaufserfolge
- überzeugende Vorstellung von technischen Produkten und Dienstleistungen
- verkaufsaktive Einwandbeseitigung und Behandlung von Reklamationen
- Preisgespräch und erfolgreiche Preisverhandlung
- erfolgreiche Abschlusstechnik und Follow-up
- Rhetorik und Präsentationstechniken

Transferphase Training for the Job in diversen Vertriebssituationen In veranstaltungsbegleitenden Workshops und Arbeitskreisen werden Fallstudien, Projektarbeiten, Aufgaben- und Problemstellungen der aktuellen Vertriebspraxis im Team bearbeitet.

## Methoden

Im Rahmen des Zertifikatslehrgangs wird eine Projektarbeit erstellt und anschließend präsentiert.

## Gesamtsumme

---

3.800,00 €

## IHK Campus (A&B)

---

Orleansstraße 10-12  
81669 München



## Kontakt

---

### Bildungsmanagerin



**Beate Ramirez**

+49 89 5116 5271

Ramirez@ihk-akademie-muenchen.de