



Hoher
LERNERFOLG
durch begrenzte
Teilnehmerzahl!

Online-Anmeldung » zur Veranstaltung

17.10.2017: 9.00 – 17.00 Uhr
18.10.2017: 9.00 – 15.00 Uhr

Anmeldung möglichst bis zum
9. Oktober 2017 per Mail
an hartmann@spectaris.de,
per Fax an 030 414021-33
oder per Post.

Veranstaltungsort

Taylor Wessing
Hanseatic Tradecenter
Am Sandtorkai 41
20457 Hamburg

Anfahrt

Eine Anfahrtsbeschreibung
finden Sie [hier](#).

Get-together

am 17. Oktober 2017 ab 19.30 Uhr

Schönes Leben
Alter Wandrahm 15
20457 Hamburg

VertriebsUPDATE – 2-Tages-Seminar für Einsteiger

17. und 18. Oktober 2017, Hamburg/Hafencity/Elbphilharmonie

Welche Abteilung Ihres Unternehmens ist den meisten Disruptionen ausgesetzt? Überraschenderweise Ihr technischer Vertrieb.

Dies gründet auf dem Fakt, dass er der Touchpoint Nummer Eins ist. Und mehr als Steuergesetze oder die Technologie, weist die Gesellschaft die meisten Veränderungen auf, wie wir aktuell in fulminantem Ausmaß erleben dürfen. Für Angestellte im technischen Vertrieb bedeutet das: Alte Lehren und Theorien stets im Abgleich mit der Realität zu halten. Nur so können Vertriebler Ihre Kunden exakt dort abholen, wo sie stehen.

- Welche Bedürfnisse drücken im Allgemeinen?
- Welche Bedarfe hat der Markt?
- Welche sozialen Erwartungen liegen an?
- Welche Mentalität steht in der Verhandlung gegenüber?

Im Hinblick auf den gesamten Vertriebsprozess gibt es in der Digitalisierung wohl Hunderte sich verändernde Eigenschaften sowie Aspekte. In Anlehnung an große Denker unserer Zeit, wie Prof. Michael E. Porter oder Dr. Häusel und Bain & Company, gleichen Sie die Vorgehensweise Ihres technischen Vertriebs mit dem brandneuen Stand der Dinge ab. Im Ergebnis stehen unter anderem überraschende Erkenntnisse zu Zielgruppen, optimierte Verhandlungsmuster wie auch effektivere Wege der Bedarfsermittlung, die Ihren Vertrieblern ungeahnte Wettbewerbs-Vorteile bringen.

Welche Inhalte erleben Sie?

- **Kundendefinition und Kunden-Nutzen** – Wie erstellen Sie Personas und wie ermitteln Sie die jeweiligen Nutzen
- **Limbic Types** – Wie charakterisieren Sie die Personas für optimale Kundengespräche und ihre Funktionen im Buying Center
- **Preisdifferenzierung** – Wie erstellen Sie sympathische Preise individuell
- **WERTpreis und Linksrum-Welt** – Wie reizen Sie zur Marginsteigerung sympathische Preise individuell aus
- **Kultur im Vertrieb** – Wie machen Sie Ihre Firmen-Werte greifbar
- **Recht im Vertrieb** – Welche vertraglichen Themen sind für Vertriebler wichtig

Eine Veranstaltung der:

In Kooperation mit:



Online-Anmeldung

» zur Veranstaltung

Ihre Referenten:



Lars Zimmermann

Vertriebs-/SmartCoach,
Dipl.-Wirtsch.-Ingenieur
beim kommunikationsoptimierer.de

51 Jahre, Familienvater mit 3 Kindern
aus Salzgitter

Beratung, Coaching und Training von
DACH-Maschinen- und Anlagenbauern
Top-Speaker mit smarten, interaktiven
Impulsvorträgen

Praktische Expertise bei der KSB AG
als Vertriebsingenieur



Martin Launer

Rechtsanwalt und Dipl.-Ingenieur (FH),
Mitglied der Practice Area Projects
bei [Taylor Wessing](http://TaylorWessing)

Martin Launer berät Unternehmen des
Maschinenbaus im Rahmen der Vertrags-
gestaltung, dem Claimsmanagement und
bei Schieds- und Gerichtsverfahren.
Des Weiteren berät er zu allen Fragen
des Produktsicherheits- und Produkt-
haftungsrechts.

Eine Veranstaltung der:

Welche Methoden erleben Sie?

ERFAHREN – PROBIEREN – LERNEN:

Den Entwicklungsstand berücksichtigt, gewinnen Sie in dem Kurs VertriebsUPDATE die praxisrelevanten Inhalte auf smarte und interaktive Weise. Anhand von Rollenspielen zu Praxisbeispielen erleben Sie konkrete Umsetzungen für Ihr Tagesgeschäft.

Daher: Bringen Sie bitte Ihr Smartphone mit!

Was ist Ihr USP dabei?

- Vorabinterview zur Identifikation Ihrer persönlichen Ziele (Einzelinterviews ½ Stunde)
- Anschließendes (nach ca. 2 Wochen) Praxis-Webcoaching zum Abgleich Ihrer Ziele (1 Stunde)

Was haben Sie davon?

- Die smarte und interaktive Durchführung garantiert Ihnen die aktive Einbeziehung in den allgemeinen Lernfortschritt
- Sie lernen die Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung für den technischen Vertrieb kennen, um danach in Rollenspielen persönliche Nutzen zu erkunden
- Sie erhalten konkrete Arbeitshilfen und brandneue Tipps aus aktuellen Best-Practice-Beispielen, um den Vertriebs Erfolg Ihres Unternehmens zu steigern

In Kooperation mit:

ANMELDUNG



SPECTARIS WISSENSRAUM



Anmeldung nach Möglichkeit
bitte bis zum **9. Oktober 2017**

per Mail an:

hartmann@spectaris.de

oder per Fax 030 414021-33.

Rückfragen richten Sie bitte an:

Harald Hartmann

Fon 030 414021-19

hartmann@spectaris.de

Veranstalter:

SPECTARIS GmbH
Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Fon 030 414021-0

info@spectaris.de

www.spectaris.de

VertriebsUPDATE – Einsteiger-Seminar

17. und 18. Oktober 2017, Hamburg/Hafencity/Elbphilharmonie

- Ja, ich nehme am Get-together am 17. Oktober 2017 teil (Selbstzahler).
- Ja, ich melde mich verbindlich zur Veranstaltung am 17. und 18. Oktober 2017 an.
Die Teilnahmegebühr beträgt 950 Euro für SPECTARIS-Mitglieder bzw. 1350 Euro für Nicht-Mitglieder (jeweils zzgl. der gesetzlichen MwSt.).

SPECTARIS-Mitglied kein SPECTARIS-Mitglied

- Sie möchten das Konzept exklusiv für Ihr Unternehmen buchen?
Gerne bieten wir Ihnen das passende Inhouse-Konzept dazu an! Dann kontaktieren Sie uns.

Name, Vorname

Position

Unternehmen

Telefon

E-Mail

Abweichende Rechnungsadresse

Ihre Daten werden unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften gespeichert. Eine Weitergabe findet nicht statt. Eine Verwendung findet lediglich zu internen Zwecken statt. Die [Teilnahmebedingungen](#) habe ich zur Kenntnis genommen und erkenne sie mit dieser Anmeldung an.

Datum, Unterschrift

Eine Veranstaltung der:



In Kooperation mit:



TaylorWessing