

Professional Skills

- Spezielle Trainings für Techniker und Ingenieure mit Sonderaufgaben -

Techniker haben Technik gelernt und sind darin fit. Da kann ihnen so leicht keiner etwas vormachen. Viele sind heute jedoch auch in Technik-fremden Bereichen eingesetzt: Sie sollen Produkte oder Dienstleistungen verkaufen, sie sollen Waren einkaufen oder sie sollen Kunden und Mitarbeiter schulen. Verfügen alle Ihre Techniker und Ingenieure über die erforderlichen Professional Skills?

Spezielle Kompetenzen und Fähigkeiten sind gefordert: Im Verkauf, im Einkauf und im Training. Nur wenn Techniker und Ingenieure über diese Kompetenzen verfügen, können sie auch den Gewinn realisieren, der mit diesen Tätigkeiten erwirtschaftet werden kann. Hier können noch große Potentiale genutzt werden. Mit diesen speziellen Trainings leisten Sie einen wesentlichen Beitrag dazu.

Selling Service: Wie Sie mit Serviceleistungen mehr Umsatz erwirtschaften

Neben Wartung und Reparatur gibt es viele weitere Serviceleistungen, mit denen Sie quasi ganz nebenbei zusätzliche Umsätze erzielen können. Die Servicemanager und -techniker stehen ohnehin permanent mit den Kunden in Kontakt, da ist es nur noch ein kleiner Schritt...

- Welche Serviceleistungen können Sie verkaufen?
- Wie sprechen Sie den Kunden an?
- Die Sichtweise des Kunden
- Bewährte Verkaufstechniken kennen und anwenden
- Analyse und Diskussion von Fallbeispielen



Selling Benefits: Wie Sie durch richtige Nutzenargumentation mehr verkaufen

Nutzen und Produktmerkmale werden häufig miteinander verwechselt. Was aber will der Kunde haben? Woran ist er interessiert? Die richtigen Benefits zu entwickeln ist eine anspruchsvolle Tätigkeit, die sich auszahlt: Je gezielter und präziser Sie hier vorgehen, desto höher Ihr ROI.

- Vom Produktmerkmal zum Nutzenargument und zum Added Value
- Die verschiedenen Kategorien der Nutzenargumente
- Welchen Kunden Sie womit und auf welche Weise ansprechen können
- Nutzenargumente als Strategie der Gesprächsführung
- Anwendung im Buying-Center

Buyer's Excellence: Wie Sie durch professionellen Einkauf Ihren Gewinn steigern

Im Einkauf liegt Gewinn. Preiszugeständnisse Ihrer Lieferanten führen unmittelbar zu einer Erhöhung Ihrer Deckungsbeiträge. Allerdings: Sind Ihre Einkäufer genau so gut geschult wie die Verkäufer Ihrer Lieferanten? Nutzen Sie diese Potentiale!

- Selbstbewusster Auftritt des Einkäufers
- Verhandlungstechniken im Einkauf kennen und anwenden
- Wichtige Verhandlungstaktiken für Einkäufer
- Auch unter Druck standhaft bleiben
- Der Einkäufer als interner Berater

Train the Trainer: Wie Sie die Qualität Ihrer Technik-Schulungen verbessern

Technik-Schulungen sind eine lukrative Quelle für zusätzliche Umsätze. Ihre Kunden erwarten aber von Ihren Technik-Schulungen den gleichen Qualitäts-Standard wie von Ihren Maschinen oder Dienstleistungen. Und zwar nicht nur inhaltlich sondern auch in der Durchführung.

- Struktur und Aufbau einer Trainingseinheit
- Kleine Trainings-Psychologie für den praktischen Alltag
- Handwerkszeuge des Trainers (Präsentation, Rhetorik, Didaktik)
- Multitasking als wichtige Fähigkeit des Trainers
- Arbeit an realen Trainingsbausteinen der Teilnehmer

Variationen:

- Standardseminar oder spezifische Anpassung an Ihre Anforderungen
- Eintägiges Impulsseminar oder modulares Trainingsprogramm
- Deutsch oder Englisch als Unterrichtssprache

Lassen Sie uns darüber reden! Rufen Sie mich an oder schicken Sie mir eine Mail.

Im Training liegt Ihr Gewinn!