

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Trainings mit Peter Kairies begeistert teilgenommen, z.B.: 1&1 Internet, 3M, ABB, Aebi Schmidt, Aerzener, Allweiler, Amphenol Tuchel, Analytic Jena, Arcor, Assa Abloy, Auerswald, Atmel, Balluff, BAUMER, Big Dutchman, Biotronik, BITZER, Böllhoff, BOSCH, Bosch Rexroth, Brugg, Bürkert, Canon, Ceratizit, Claas, Daimler, Danfoss, DEGUSSA, Dentsply, Dornier, Deutz, DOKA, Dormakaba, Dürr, Eaton, ebm papst, Elaxy, Emerson, Epcos, Eternit, Festo, Georg Fischer, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Fronius, GEA, Geberit, GEZE, Giesecke & Devrient, Gilgen Doors, Gira, Gossen, Grundfos, Harting, Heidelberger Druckmaschinen, Hekatron, Hella, Hettich, Honeywell, Huber & Suhner, Institut für Mikrotechnik, Jetter, Jungheinrich, Kathrein Werke, KBA, Keba, KENDRO, Knäuf, Knorr-Bremse, Kontron Elektr., KSB, Kuka, Kyocera, Landis+Gyr, LAUDA, Lenord Bauer, LEICA, Leitz, Lenze, Leoni, Liebherr, Lumberg, Lucas-Nülle, Magura, MED-EL, Metabo, Metrolux, Micro-Epsilon, MINOLTA, Morpho Cards, Multi-Contact, Murrelektronik, Oerlikon, Omicron, Pepperl+Fuchs, Philips, Phoenix Contact, Pilz, Prominent, RAFI, Rittal, ROTO FRANK, SAP, Sartorius, Schott, SEW Eurodrive, SIEMENS, SMA, Somfy, SSI Schäfer, STIHL, Swisscom, tectis, Tehalit, Testo, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Viessmann, Vishay, Voith, Wago, WashTec, Wavetek, Web.de, Weidmüller, WestfaliaSurgeWieland, WIKA, Wincor Nixdorf, Würth, ZEISS, Zehnder u.v.m.

So urteilen unsere Teilnehmer des Seminars:

„Super Übungen. Es war toll, den Ernstfall zu simulieren, wenn man „gegrillt“ wird. Für mich das aufregendste Modul aus dem Certified PM Programm mit einer großen Praxisrelevanz.“

Matthias Leitz
Aptar Radolfzell GmbH

„Nach diesem Training fühle ich mich bestärkt, auch in hitzigen Situationen einen kühlen Kopf, Professionalität und einen wertschätzenden Umgang mit provokanten Fragen zu zeigen.“

Johannes Schmitt
ABB AG Frankfurt

„Das Argumentationstraining war der krönende Abschluss einer tollen Seminarreihe und auch das Modul von dem ich wohl am meisten mitnehmen kann! Super!“

Marcel Zürn
Siemens AG

Weitere Stimmen von Teilnehmern finden Sie unter peterkairies.de/teilnehmerstimmen

Souveränes Auftreten durch videogestütztes Intensiv-Kommunikationstraining

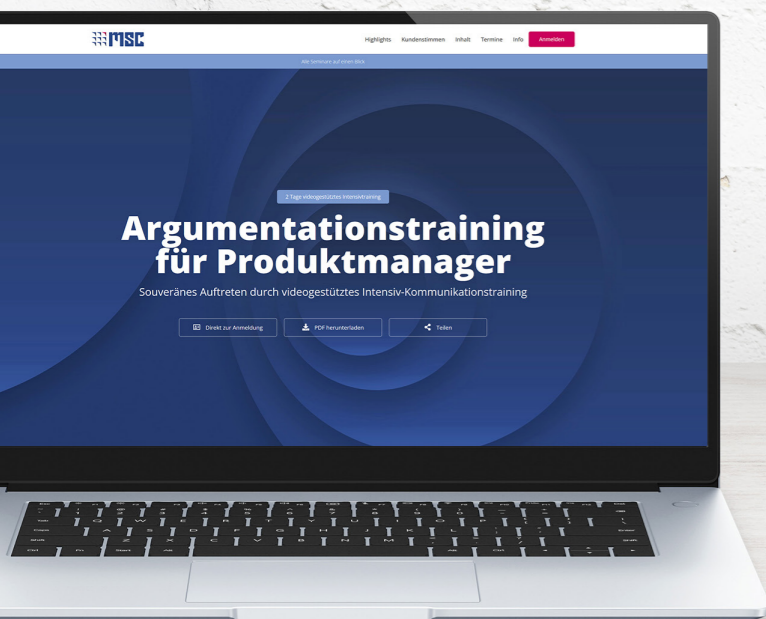
ARGUMENTATIONS- TRAINING FÜR PRODUKTMANAGER

2 Tage Intensivtraining

Trainer: Peter Kairies, Ingo Lewerendt, Robert Fodor

- ▶ Wie Sie mit professionellen Methoden überzeugende Argumente generieren.
- ▶ Wie Sie Ihre persönliche Argumentationsstrategie entwickeln.
- ▶ Wie Sie Ihr Auftreten verbessern und Ihre Wirkung als Produktmanager multiplizieren.
- ▶ Wie Sie Vertrieb, Entscheider und Kunden mit Produktpräsentationen begeistern.
- ▶ Wie Sie auf Messen wertvolle Informationen von Kunden und Wettbewerbern erhalten.
- ▶ Wie Sie unter Stress gelassen auf Einwände reagieren.
- ▶ Wie Sie sich in schwierigen Situationen souverän behaupten.
- ▶ Wie Sie mit der Power-Toolbox Ihre Argumentationsfähigkeit nachhaltig steigern.

Termine & Anmeldung unter:
peterkairies.de/argu



Oder den QR-Code scannen:



Für:

- Produktmanager
- Mitarbeiter und Leiter aus Marketing, Vertrieb, Business Development, Branchenmanagement

Begeistern Sie Vertriebskollegen und Kunden für Ihre Produkt

Überzeugen Sie Entscheider mit den richtigen Argumenten

Erreichen Sie mehr Überzeugungskraft durch sicheres & souveränes Auftreten



ZIELGRUPPE

Unternehmen der Investitionsgüterindustrie, Unternehmen, die technische oder beratungsintensive Produkte herstellen und/oder vertreiben.

Das Training eignet sich auch für Unternehmen, die noch kein Produktmanagement eingeführt haben.

TEILNEHMER

- Produktmanager
- Leiter Produktmanagement
- Marketing-, Vertriebs- und Entwicklungsleiter
- Mitarbeiter aus Marketing, Vertrieb, Business Development und F&E

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für beide Trainingstage (inklusive Einzellizenz MSC-Praxistoolbox für Produktmanager) beträgt:

1.140,- Euro

zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten:

- 2 Tage Training
- Trainingsunterlagen
- Auf Wunsch Videoanalyse
- Zertifikat nach Abschluss des Seminars
- MSC-Praxistoolbox (Einzellizenz zum Download)
- 2 Mittagsmenüs und Konferenzgetränke

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

NH Heidelberg
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg

1. Seminartag: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag: 8.30 Uhr bis 15.00 Uhr

Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst vor. Weitere Infos dazu finden Sie auf unserer Website: peterkairies.de/argu

ANMELDUNG / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurpfalzstr. 114
D-74889 Sinsheim

+49 (0) 7261-4727
info@msc-seminare.com
peterkairies.de

RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN

Bei Stornierungen (ausschließlich schriftlich) bis 4 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt eine Gutschrift in voller Höhe der Teilnehmergebühren. Bei Absagen zwischen der 4. und 2. Woche vor Seminarbeginn wird die halbe Gebühr in Rechnung gestellt. Bei späteren Stornierungen wird die gesamte Gebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TRAININGSTAG 1

Die Rolle des Produktmanagers im Kontakt mit Kunden, Entscheidern und dem Vertrieb

- Know-how für erfolgreiche Kommunikation
- Analyse. Eigene Potenziale erkennen

Überzeugend argumentieren

- Sales Channel und Personas
- Value Proposition Design
- Identifizieren der Key Buying Factors
- EVN-Technik, USP/Added Value
- Zielgruppenbezogene Argumentationsmodule
- Argumente-Generator
- Sales Story: 5-Satz-Technik
- 3E-Analyse
- Aufbau von Argumentations-Slides

Produkt-Präsentationen, die den Vertrieb begeistern

- Gliederung, Didaktik, Dramaturgie
- Zeigen Sie IHRE Persönlichkeit
- Schulung von Vertriebsmitarbeitern
- Internationales Marketing- und Sales-Meeting
- Präsentation vor Händlern und Endkunden
- Die eigene Wirkung steigern (Die Gliederungen der Präsentationen erhalten Sie als Powerpoint-Vorlage)

Mit Fragetechniken Anforderungen & Bedürfnisse identifizieren

- Wer fragt, der führt
- Anwendung der 14-Fragen-Toolbox

Interviews von Kunden und Konkurrenten

- Telefonleitfaden
- 3-Stufen-Methode zum Ausfragen von Wettbewerbern

TRAININGSTAG 2

Wie Sie professionelle Kundengespräche führen

- Verschiedene Gesprächstypen, Erwartungen der Kunden
- Praxisgerechte Vorbereitung und Motivation
- Psychologische Wirkungsmechanismen
- Haltung und Stimme
- Möglichkeiten der Gesprächseröffnung
- Interviewphase
- Argumentations- und Demonstrationsphase
- Abschlusstechniken

Auf der Messe überzeugend argumentieren

- Aus Messebesuchern Kunden machen
- Umgang mit Konkurrenten

Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern. Argumentieren unter Stress

- Kundentypen und ihr Verhalten
- Die passende Strategie
- Schlagfertig und überzeugend reagieren

So verhalten Sie sich bei Einwänden und in kritischen Situationen souverän

- Psychologie des richtigen Verhaltens
- Wie Sie gelassen bleiben
- 12 Techniken der Einwandentkräftung
- Wirksame Techniken bei unfairen Angriffen

Wie Sie ihre Wirkung gegenüber Kunden, Entscheidern und Vertrieb nachhaltig steigern

- Persönliches Erfolgsprogramm
- Power-Toolbox
- 3-2-Regel

TRAINER



Peter Kairies ist der Experte im Produktmanagement. Über 20 Jahre Erfahrung als Trainer und Berater. Mehr als **35.000 Teilnehmer**, davon etwa **18.000 Produktmanager** haben seine Seminare, Kurse und Trainings besucht. Er versteht es mit Beispielen aus der Praxis

und einem mitreißenden Vortragsstil Teilnehmer zu begeistern und zu motivieren.

Der von ihm entwickelte Intensiv-Lehrgang „Certified Product Manager MSC“ ist seit Jahren die Präferenzausbildung für Produktmanager in B2B-Unternehmen.

Er studierte Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften und hat 14 Jahre Industriepraxis im Vertrieb, als Marketingleiter und Bereichsleiter Produktmanagement. Zahlreiche Veröffentlichungen. Unter anderem Autor folgender Bücher: „Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüterindustrie“, „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“ und „Moderne Führungsmethoden für Projektleiter“.

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Der Produktmanager ist für die Koordination produktbezogener Maßnahmen über den gesamten Life Cycle verantwortlich. Seine Bedeutung wächst, aber auch die Anforderungen an ihn. Seine Qualifikation und sein Wirkungsgrad entscheiden wesentlich über den Erfolg der ihm anvertrauten Produkte.

Zur Kernkompetenz des Produktmanagers gehört der sichere und professionelle Umgang mit Kunden und dem internationalen Vertrieb, auch in kritischen Situationen.

Im Argumentationstraining erkennen Sie Ihre Stärken und Verbesserungs-Potenziale. Sie erlernen Techniken der Verkaufsrhetorik und trainieren intensiv Ihr Verhalten. Sie verbessern Ihr Auftreten und steigern nachhaltig Ihre Kommunikations-Kompetenz. **Sie werden künftig im Umgang mit Kunden und Vertriebsmitarbeitern souverän und noch überzeugender wirken.**

METHODIK

Das MSC-Training eignet sich ideal zum fundierten Einstieg in die Argumentationstechniken des modernen Produktmanagements. Aber auch „alte Hasen“ erhalten wertvolle Impulse, Hilfen und Tools für die Praxis. Die Erfahrung vieler Trainings zeigt, wie wichtig, aber auch kritisch das Übertragen des Gelernten in die PRAXIS ist: Das MSC-Training legt besonderen Wert auf Praxisnähe und Verwertbarkeit. Es schlägt die Brücke vom „WISSEN zum TUN“.

Der Trainingsaufbau stellt sicher, dass Sie das Gelernte sofort in Ihre Praxis umsetzen können.

Methodik: Best-Practice-Beispiele „Wie machen es andere“. Praxiserprobte Tools und Checklisten. Präsentationen durch die Teilnehmer. Übungen mit Video-Analyse. Input und Feedback durch den Trainer und das Team.

