



KUNDEN UND STAKEHOLDER SOUVERÄN ÜBERZEUGEN

NEU

2 Tage videogestütztes Intensivtraining für die effektive Kommunikation als Marktmanager, technischer Vertrieb und Applikationsingenieur

IHR TRAINER
Stefan Hirth

- Wie Sie als Marktmanager, technischer Vertrieb und Applikationsingenieur konstruktiv und effektiv in Ihrem Arbeitsumfeld kommunizieren.
- Wie Sie herausfinden, was Ihr Kunde wirklich will und Sie sich dadurch vom Wettbewerb positiv abheben.
- Mit welchen Methoden Sie anspruchsvolle Inhalte kundenorientiert vermitteln.
- Wie Sie Argumentationsstrategien entwickeln und damit Ihre Gesprächspartner effektiver überzeugen.
- Wie Sie mit Kommunikationstechniken Selbstvertrauen und Souveränität gewinnen.
- Was Sie bei der Kommunikation mit Kunden und Stakeholder vermeiden sollten.
- Wie Sie Ergebnisse bei Kunden und Stakeholder absichern und Missverständnisse vermeiden.
- Welche Methoden und Tools Sie in kritischen Situationen und bei Reklamationen unterstützen.

Marktmanager und Experten im technischen Vertrieb und der Applikation sind wichtige Enabler für den Unternehmenserfolg

- Hohe Kundenzufriedenheit durch überzeugendes, vertrauensvolles Auftreten.
- Bessere Ergebnisse durch den Einsatz positiver Wirkungsfaktoren und kommunikative Kompetenz.

Für:

- Marktmanager
- Länder- und Branchenmanager
- Technische Vertriebsmitarbeiter
- Applikationsingenieure
- Produktmanager
- Alle Mitarbeiter und Führungskräfte, die Kontakt zu Kunden und Geschäftspartnern haben

- ✓ Die Kommunikationsarten verstehen und effektive Techniken im eigenen Arbeitsumfeld nutzen.
- ✓ Sicher und souverän in allen Situationen im Berufsalltag agieren.
- ✓ Die eigenen Ziele erreichen und dabei positiv in Erinnerung der Gesprächspartner bleiben.

TRAINING UND TOOLS FÜR IHREN ERFOLG

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Produktmanagement-Trainings bei MSC Management Seminar Center 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, Blanco, 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, Knauf, 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. [Seminarbeurteilungen](http://www.peterkairies.de/testimonials) von Teilnehmern finden Sie unter www.peterkairies.de/testimonials

Einfach und schnell online anmelden
oder dieses Formular einscannen und an kairies-beratung@t-online.de mailen

ANMELDUNG

KUNDEN UND STAKEHOLDER SOUVERÄN ÜBERZEUGEN



- 06./07. Juni 2024 NH Heidelberg
- 15./16. Oktober 2024 NH Heidelberg
- 18./19. März 2025 NH Heidelberg
- 24./25. Juni 2025 NH Heidelberg
- 21./22. Oktober 2025 NH Heidelberg

HOTELRESERVIERUNG

NH Heidelberg (Seminarhotel)
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg
Tel: +49 (0) 6221-1327-0
E-Mail: groups.nhcollectionheidelberg@nh-hotels.com
<https://www.nh-hotels.de> › hotel › nh-heidelberg
Für Sie steht im Seminarhotel ein Zimmerkontingent zum Abruf bereit. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst direkt beim Hotel vor.
Stichwort "MSC-Seminar",
<https://peterkairies.de/seminare/zimmerreservierung/>.
Alternative Hotels siehe Innenseite.

Informieren Sie mich bitte auch über:

Seminare und Tagungen

- 8-Tage-Lehrgang „Certified Product Manager“
- Tooltraining für Produktmanager (Präsenz oder Online)
- Argumentationstraining für Produktmanager
- Effizientes Anforderungsmanagement
- Business Development Management
- Moderne Führungsmethoden für Projektleiter
- MSC-Jahrestagung für Produktmanager
- Produktmanagement-Excellence
- Crashkurs Professionelle Konkurrenzanalyse (Online)
- Strategisches Produktportfolio-Management (Präsenz oder Online)

Tools für Produktmanager

- MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

Name

Firma

Abteilung/Funktion

Straße

PLZ, Ort

Tel.-Nr.

E-Mail

Die Teilnehmergebühren in Höhe von 1.480,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt. überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Datum Unterschrift

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Cornelia Saam
MSC Management Seminar Center GmbH | Kurpfalzstraße 114 | D-74889 Sinsheim
Tel: +49 (0) 7261 4727 | Fax: +49 (0) 7261 5876 | kairies-beratung@t-online.de

www.peterkairies.de

Änderungen vorbehalten

ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

- Marktmanager
- Länder- und Branchenmanager
- Technische Vertrieb
- Applikationsingenieure
- Produktmanager
- Alle Mitarbeiter und Führungskräfte, die Kontakt zu Kunden und Geschäftspartnern haben

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnehmergebühr für das 2-tägige Seminar beträgt 1.480,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten

- ✓ 2 Tage Seminar/Training
- ✓ Seminarunterlagen
- ✓ 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

NH Heidelberg
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg
1. Seminartag: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag: 9.00 bis 16.30 Uhr

ANMELDUNG / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfalzstr. 114
D-74889 Sinsheim
Tel.: +49 (0) 7261-4727
Fax: +49 (0) 7261-5876
kairies-beratung@t-online.de
www.peterkairies.de



ZIMMERRESERVIERUNG / ANREISE

Unsere Seminare finden in ausgesuchten Hotels gehobener Klasse statt. Sonderpreise für Übernachtungen aufgrund bestehender Vereinbarungen geben wir an unsere Teilnehmer weiter. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung selbst im o.g. Seminarhotel vor. Wir schlagen folgende alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des NH Heidelberg vor:
B&B-Hotel, Rudolf-Diesel-Str. 7, 06221-13720
Star Inn Hotel, Speyerer Str. 9., 06221-3600-0
ibis am Hauptbahnhof, Willy-Brandt-Platz, 06221-913-0

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

1. Kommunikation als Enabler für den Erfolg

- Rollen, Inhalte und Ziele im Arbeitsumfeld als Marktmanager, technischer Vertrieb und Applikationsingenieur
- Was Sie in Ihrem Arbeitsbereich mit Kommunikation erreichen möchten
- Kommunikation als wichtiges Werkzeug, um die Kontrolle zu behalten

2. Personen und Situationen in Marktmanagement, technischem Vertrieb und Applikation

- Kommunikationsebenen und eigene Potenziale nutzen
- Wie tickt mein Gegenüber: Werte, Bedürfnisse, Rollen, Personas
- Wie Sie mit Kommunikation zielsicher in Ihren Arbeitsprozessen navigieren

3. Kunden- und Gesprächsorientierung erhöhen

- Aktives Zuhören als Grundlage für Ihre Zielerreichung
- Wie Sie Ergebnisse absichern und Missverständnisse vermeiden
- Wie Sie mit Haltung und Einstellung Ihre Wirkung positiv steuern

4. Fragetechnik als entscheidendes Differenzierungsmerkmal

- Welche Arten von Fragen es gibt und was Sie damit erreichen
- Bedarfe und Bedürfnisse richtig identifizieren und nutzen
- Sie generieren und trainieren Ihre professionelle Fragen-Toolbox

5. Effektive Gesprächsführung für Marktmanager, technische Vertriebsmitarbeiter und Applikationsingenieure

- Wie strukturierte Kommunikation in Ihrem Arbeitsbereich funktioniert
- Wie Sie klare Sprachtechniken anwenden und dabei positiv wahrgenommen werden
- Wie Abschlusstechniken für die unterschiedlichen Aufgabenstellungen schneller zum Ziel führen

6. Projekt- und auftragsbezogene Zusammenarbeit

- Kommunikationsstrategien vor und nach der Auftragsvergabe
- Wie Sie in Projekten mit anderen effektiv kommunizieren
- Wie Sie zusätzliche Zufriedenheit und Kundenbindung erzeugen

TRAININGSTAG 2

7. Fachwissen als technischer Vertrieb und Applikationsingenieur vermitteln

- Grundregeln für die Vermittlung von Wissen
- Auswahl und Anwendung von Medien und Präsentationstechniken
- Wie Sie Fachsprache und allgemeine Sprache passend einsetzen
- Goldene Regeln für Telefonate, Online und Face-to-Face Meetings

8. Kundenorientierte Nutzenargumentation in Vertrieb und Applikationsberatung

- Merkmale und Vorteile aus den Arbeitsbereichen der Teilnehmer
- Transfer: Merkmal → Vorteil → Nutzen-Brücke → Kundenaktivierung
- Fokus auf die für den Kunden in seiner Welt relevanten Aspekte
- Professionelle Nutzen-Stories vs. Marketing-Blablabla

9. Schwierige Situationen professionell meistern

- Mit Wertschätzung und Feedbacktechniken deeskalieren
- Lösungsorientierung mit positiven Sprachtechniken vermitteln
- 11 Regeln für die Einwandbehandlung

10. Präsentations- und Kommunikationsarten für verschiedene Zielgruppen

- Wie Sie Kommunikation und Inhalte an die Zielgruppen anpassen
- Intern: Managementebene (Vorgesetzte), Lenkungskreise, Projektteams, Abteilungs- und Teamebene
- Extern: Managementebene (Entscheider), Fachbereiche, interdisziplinäre Projektteams, Veranstaltungen, Messen



REFERENT / TRAINER
Stefan Hirth hat über 25 Jahre Erfahrung als Manager bei Weltmarktführern im Maschinenbau und in der Antriebs- und Steuerungstechnik. Bei BOSCH REXROTH war er z. B. als Mitglied der Geschäftsleitung und VP Sales viele Jahre für große

Vertriebsregionen und das Global Account Management verantwortlich. Bei WITTENSTEIN leitete er das Produktmanagement und Marketing. Seit drei Jahren berät, coacht und trainiert Stefan Hirth Fach- und Führungskräfte mit Fokus auf Vertrieb, Produktmanagement und Business Development.

Positive Motivation der Teilnehmer und die Freude am gemeinsamen Entwickeln von Fähigkeiten stehen im Vordergrund. Darüber hinaus lehrt Stefan Hirth als Dozent an Hochschulen und ist Autor des Fachbuches „Neue Perspektiven auf Strategie und Innovation.“

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Wer erfolgreich sein will, muss sowohl fachlich als auch kommunikativ überzeugen. In meinen über 25 Jahren Berufspraxis mit unzähligen persönlichen Erfahrungen mit Kunden, Geschäftspartnern, Fach- und Führungskräften auf allen Unternehmensebenen kann ich mit voller Überzeugung sagen, dass die kommunikativen Fähigkeiten zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren gehören.

Je professioneller Sie ihre kommunikativen Fähigkeiten als Marktmanager, technischer Vertrieb oder Applikationsingenieur entwickeln, desto besser erreichen Sie die Ziele. Wenn Sie anspruchsvolle Konzepte, Produkte und Zusammenhänge überzeugender als der Wettbewerb transportieren, werden Sie am Ende erfolgreicher sein. Durch effektivere Kommunikation verbessern Sie signifikant Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und generieren automatisch neue Geschäftsmöglichkeiten.

Als Fach- und Führungskräfte werden Sie darüber hinaus ihre persönlichen Ziele einfacher erreichen. Am Ende entscheiden häufig die Details, ganz besonders in anspruchsvollen Situationen: wie transportiere ich den Nutzen, was hilft mir bei der Problemlösung und wie schaffe ich eine positive Arbeitsatmosphäre.

Wie das gelingt, vermittele ich Ihnen auf Basis moderner Methoden und effektiver Techniken, die sich in der Praxis führender Unternehmen bewährt haben.

METHODIK

Zu jedem Block werden Übungen und Simulationen mit direktem Bezug zum Arbeitsbereich als Marktmanager, technischer Vertrieb und Applikationsingenieur durchgeführt.

Durch Ausprobieren, Testen und Aktivieren können Sie das Erlernte unmittelbar in die persönlichen Arbeitsbereiche übertragen. 360-Grad-Feedbacks, Austausch von Successful Practices und ein vertrauensvolles, individuelles Coaching schaffen zusätzliche Motivation.

Darüber hinaus erhalten Sie viele praxiserprobte Methoden und Tools für die direkte Anwendung im Berufsalltag.

