ZERTIFIKATSLEHRGANG

Technischer Vertrieb (TAE)

Praxisnahe Methoden für Kundenakquise, Vertriebsstrategie und Verhandlung im technischen Umfeld

Beginn:
14.04.2027 - 08:30 Uhr

Ende:
30.06.2027 - 16:00 Uhr

Dauer:
7,0 Tage

Ostfildern

Veranstaltungsnr.: **60062.00.022**

Leitung

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl
Ingenieurbüro Andreas Holl

Alle Referent:innen

Präsenz

EUR 3.050,00
(MwSt.-frei)

BESCHREIBUNG





Technische Produkte und Dienstleistungen sind häufig erklärungsbedürftig. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an den Vertrieb in technologieorientierten Branchen: Kunden erwarten fundierte Beratung, nachvollziehbare Lösungen und einen klar erkennbaren Nutzen für ihre Anwendungen. Fachwissen allein reicht dafür nicht aus.

Im technischen Vertrieb entscheiden zunehmend strukturierte Kundenanalyse, zielgerichtete Kommunikation und eine nachvollziehbare Vertriebsstrategie über den Erfolg im Markt. Besonders in wettbewerbsintensiven Branchen müssen Vertriebsingenieure komplexe Leistungen verständlich vermitteln, Kundenbedürfnisse systematisch analysieren und Vertriebsaktivitäten wirtschaftlich bewerten können.

Der berufsbegleitende Zertifikatslehrgang „Technischer Vertrieb (TAE)“ vermittelt praxisnahe Methoden für den Vertrieb technischer Produkte und Leistungen. Sie lernen, wie Sie Kundennutzen präzise herausarbeiten, Vertriebsprozesse strukturieren und moderne Akquise- und Kommunikationskanäle gezielt einsetzen.

Ein zentraler Bestandteil des Lehrgangs ist die Arbeit an einer eigenen konkreten Aufgabenstellung aus Ihrem Unternehmen. Dadurch übertragen Sie die Inhalte direkt auf Ihren beruflichen Kontext und entwickeln schrittweise eine umsetzbare Vertriebsstrategie für Ihre Leistungen und Zielmärkte.

Ziel der Weiterbildung
Der Zertifikatslehrgang vermittelt ein umfassendes Verständnis für die Anforderungen des technischen Vertriebs in technologieorientierten Unternehmen.

Sie analysieren Ihre Zielgruppen und Märkte systematisch, definieren Alleinstellungsmerkmale (USPs) und entwickeln eine strukturierte Vertriebsstrategie für Ihren eigenen Praxis-Fall. Darüber hinaus lernen Sie, wie Sie Kundenbedürfnisse gezielt identifizieren, Vertriebs- und Kommunikationsmaßnahmen priorisieren und digitale Kanäle wie LinkedIn und Content-Marketing wirksam in die Kundenakquise integrieren.

Die Weiterbildung verbindet technische Vertriebsarbeit mit betriebswirtschaftlichem Verständnis und praxisnahen Methoden für Gesprächsführung, Verhandlung und Kundenentwicklung.

Nach dem Lehrgang können Sie:

- technische Leistungen verständlich und nutzenorientiert darstellen
- Kundenbedürfnisse systematisch analysieren und priorisieren
- Vertriebsstrategien strukturiert entwickeln und bewerten
- LinkedIn und Content-Marketing gezielt für die Kundenakquise einsetzen
- Kundengespräche und Verhandlungen sicherer strukturieren
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen im Vertrieb besser einordnen
- Vertriebsaktivitäten wirtschaftlich bewerten und steuern

Abschluss des Zertifikatslehrgangs

Der Zertifikatslehrgang schließt mit der Präsentation einer eigenen Vertriebsstrategie ab. Diese erarbeiten die Teilnehmenden im Verlauf der Weiterbildung anhand ihres eigenen Praxis-Falls. Dadurch entsteht bereits während des Lehrgangs eine konkrete Vertriebsstrategie für die direkte Umsetzung im eigenen Unternehmen.

Umfang der Abschlusspräsentation: 45 Minuten Präsentation plus projektspezifische Fragen

PROGRAMM

Präsenzphase 1

Mittwoch, 14. und Donnerstag, 15. April 2027
8:30 bis 16:00 Uhr (inklusive Pausen)

Grundwissen im technischen Vertrieb (A. Holl)

- Differenzierung zum Wettbewerb
- Alleinstellungsmerkmale (USPs)
- Wahrnehmungsebenen des Kunden
- Motive des Kunden erkennen
- Kunden- und Marktanalyse
- Kundensegmentierung
- Analysetools
- Vertriebsstrategie
- Themenfindung für die Ausarbeitung des eigenen Praxis-Falls

Präsenzphase 2
Montag, 10. und Dienstag, 11. Mai 2027
8:30 bis 16:00 Uhr (inklusive Pausen)

Die Kundenakquise (A. Holl)

- Telefonakquise
- Präsenzvertrieb
- Content Marketing
- LinkedIn im technischen Vertrieb
  - strategischer Kontaktaufbau
  - LinkedIn als Vertriebskanal
  - Aufbau des LinkedIn-Profils
  - Beiträge, Artikel und Posts in LinkedIn
  - Aufbau einer Buyers Journey

Grundlagen BWL (S. Schröder)

- gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge: Marktteilnehmer, Unternehmensformen, Zentralbanken, Branchenentwicklungen
- kaufmännische Abläufe im Unternehmen: vom Angebot bis zur Rechnung
- ERP- und CRM-Programme mit Beispielen (Programm Selectline)
- Grundzüge der Buchhaltung und Bilanzierung mit Beispielen (Programm Lexware)
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen wie Cash-Flow, EBIT und Break-Even
- von der Kalkulation zur Preisgestaltung – vom Umsatz zum Ertrag

Präsenzphase 3
Montag, 28. bis Mittwoch, 30. Juni 2027
8:30 bis 16:00 Uhr (inklusive Pausen)

Der Kundentermin(A. Holl)

- Strukturierung von Kundenterminen (Kundentermine in digitaler Umgebung, Präsenztermine)
- Präsentationstechnik
- Gesprächsführung
- Verhandlungskompetenz
- Kosten-Nutzen-Verhandlung

Abschlusstag (A. Holl)

- Abschlusspräsentation
- Feedback durch die Lehrgangsleitung und die Teilnehmenden
- Diskussion und Klärung offener Fragen
- Ausgabe der Zertifikate und Verabschiedung

TEILNEHMER:INNENKREIS

Der Lehrgang richtet sich an:

- Ingenieure und technische Fachkräfte mit Vertriebsaufgaben
- Vertriebsingenieure und Technical Sales Manager
- Fach- und Führungskräfte aus technologieorientierten Unternehmen
- Mitarbeitende im technischen Vertrieb, Produktmanagement oder Business Development
- technische Spezialisten, die Kundenkontakt und Vertriebsverantwortung übernehmen

REFERENT:INNEN

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl
Ingenieurbüro Andreas Holl

Inhaber Ingenieurbüro Andreas Holl, Stutensee
Andreas Holl ist Maschinenbauingenieur und Inhaber des Ingenieurbüros Andreas Holl. Er verfügt über 30 Jahre Berufserfahrung in Fluidsystemtechnik und Anlagenbau. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen bei technischen Gasen sowie Wasserstoff-, Sauerstoff- und Ammoniakanlagen.

Weitere Veranstaltungen

LinkedIn erfolgreich im technischen Vertrieb nutzen

Sicherheit mit technischen Gasen in Labor und Betrieb

Prof. Dr. / Cypr. Int. Univ. Stefan Schröder
CONPLAN

Prof. Dr. /Cypr. Int. Univ. Stefan Schröder studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim und der Bangor University in Großbritannien. Er promovierte im Rahmen eines internationalen Forschungsprogramms am Institute of Graduate Studies and Research der Cyprus International University in Nicosia. Beruflich leitete er das Finanz- und Personalwesen eines großen mittelständischen Unternehmens und wechselte anschließend als Managing Partner zu einer auf Mittelstandsberatung spezialisierten Beratungsgesellschaft. Seit 2018 ist er Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der VICTORIA | Internationale Hochschule Berlin/Baden-Baden. Seit 2023 verantwortet er die administrative und wissenschaftliche Leitung des Studienortes Baden-Baden der Hochschule.

Weitere Veranstaltungen

BWL für technische Fach- und Führungskräfte

Controlling für Nicht-Controller

Leitende medizinische Technologinnen und Technologen (MT) – Aufbaukurs

Kaufmännische Leitung (TAE)

Nachhaltigkeitsmanager* Technische Orthopädie

VERANSTALTUNGSORT UND HOTEL

Technische Akademie Esslingen
An der Akademie 5
73760 Ostfildern



Anfahrt
Die TAE befindet sich im Südwesten Deutschlands im Bundesland Baden-Württemberg – in unmittelbarer Nähe zur Landeshauptstadt Stuttgart. Unser Schulungszentrum verfügt über eine hervorragende Anbindung und ist mit allen Verkehrsmitteln gut und schnell zu erreichen.

Hotelübernachtung benötigt?

Über den nachfolgenden Link finden Sie nahegelegene Hotels in direkter Umgebung zu TAE-

Konditionen:

Hotelbuchung

GEBÜHREN UND FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Die Teilnahme beinhaltet Verpflegung sowie ausführliche Unterlagen.

Preis:
Die Teilnahmegebühr beträgt:
3.050,00 € (MwSt.-frei)

Fördermöglichkeiten:
Für den aktuellen Veranstaltungstermin steht Ihnen die ESF-Fachkursförderung mit 45 % Zuschuss zu Ihrer Teilnahmegebühr zur Verfügung (solange das Fördervolumen noch nicht ausgeschöpft ist).
Für alle weiteren Termine erkundigen Sie sich bitte vorab bei unserer Anmeldung.

Weitere Bundesland-spezifische Fördermöglichkeiten finden Sie hier.

Inhouse Durchführung:
Sie möchten diese Veranstaltung firmenintern bei Ihnen vor Ort durchführen? Dann fragen Sie jetzt ein individuelles Inhouse-Training an.

IMMER TOP!

Unser Qualitätsversprechen



Seit über 65 Jahren gehört die Technische Akademie Esslingen (TAE) mit Sitz in Ostfildern – nahe der Landeshauptstadt Stuttgart – zu Deutschlands größten Weiterbildungs-Anbietern für berufliche und berufsvorbereitende Qualifizierung im technischen Umfeld. Unser Ziel ist Ihr Erfolg. Egal ob Seminar, Zertifikatslehrgang oder Fachtagung, unsere Veranstaltungen sind stets abgestimmt auf die Bedürfnisse von Ingenieuren sowie Fach- und Führungskräften aus technisch geprägten Unternehmen. Dabei können Sie sich stets zu 100 Prozent auf die Qualität unserer Angebote verlassen. Warum das so ist?