


ZERTIFIKATSLEHRGANG

Technischer Vertrieb (TAE)

Praxisnahe Methoden für Kundenakquise, Vertriebsstrategie und Verhandlung im technischen Umfeld

Beginn: 14.04.2027 - 08:30 Uhr	 Ostfildern	Veranstaltungsnr.: 60062.00.022	Präsenz
Ende: 30.06.2027 - 16:00 Uhr		Leitung	EUR 3.050,00 (MwSt.-frei)
Dauer: 7,0 Tage		<u>Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl</u> Ingenieurbüro Andreas Holl	
		<u>Alle Referent:innen</u>	

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

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?

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-Profiles
 - 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

Abschlussstag (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
Maschinenbauingenieur mit 30 Jahren Berufserfahrung im Bereich Fluidsystemtechnik und Anlagenbau. Schwerpunkte: Technische Gase, Wasserstoffanlagen, Sauerstoffanlagen, 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



Stefan Schröder studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim und der Bangor University in Großbritannien. Seine Promotion erfolgte im Rahmen eines internationalen Forschungsprogramms am Institute of Graduate Studies and Research der Cyprus International University in Nicosia. Seine fundierten praktischen Berufserfahrungen brachte er als Leiter für Finanz- und Personalwesen in ein großes mittelständisches Unternehmen ein und wechselte anschließend als Managing Partner zu einer Beratungsgesellschaft. Im Jahr 2018 erfolgte die Berufung zum Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der VICTORIA I Internationale Hochschule Berlin / Baden-Baden. Seit 2023 leitet er den Studienort Baden-Baden der Hochschule.

Weitere Veranstaltungen

[Leitende medizinische Technologinnen und Technologen \(MT\) – Aufbaukurs](#)

[Kaufmännische Leitung \(TAE\)](#)

[Moderne Kalkulation für technische Produkte](#)

[Nachhaltigkeitsmanager* Technische Orthopädie](#)

[Kompaktseminar: Cost Breakdown im Einkauf](#)

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:

Bei einem Großteil unserer Veranstaltungen profitieren Sie von bis zu 70 % Zuschuss aus der [ESF-Fachkursförderung](#).

Bisher sind diese Mittel für den vorliegenden Kurs nicht bewilligt. Dies kann verschiedene Gründe haben. Wir empfehlen Ihnen daher, Kontakt mit unserer [Anmeldung](#) aufzunehmen. Diese gibt Ihnen gerne Auskunft über die Förderfähigkeit der Veranstaltung.

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.