



Aufbauwissen

Energieeffizienz – Produkte und Dienstleistungen richtig verkaufen

26. bis 27. März 2019, Hannover



5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Mehr als nur Verkauf von Strom, Gas, Wärme und Wasser – **Verkaufen Sie Lösungen!**

Sie lernen die wichtigsten Anforderungen für den Verkauf unterschiedlicher Produkte und Serviceleistungen kennen

Hören Sie **Beispiele von Kundengesprächen** und ergänzen Sie Ihr theoretisches Wissen anhand praktischer Übungen

Bringen Sie **eigene Erfahrungen** und Fragestellungen aus Ihrem Unternehmen mit ein

Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern als wichtiger Bestandteil für **Brainstorming und Ideenfindung**

Die Lernpyramide der BDEW Akademie zeigt Ihnen einfach, welches Lern-Level Sie erwartet.



Basiswissen



Aufbauwissen



Expertenwissen

**5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:**

- Mehr als nur Verkauf von Strom, Gas, Wärme und Wasser – **Verkaufen Sie Lösungen!**
- Sie lernen die wichtigsten Anforderungen für den Verkauf unterschiedlicher Produkte und Serviceleistungen kennen
- Hören Sie **Beispiele von Kundengesprächen** und ergänzen Sie Ihr theoretisches Wissen anhand praktischer Übungen
- Bringen Sie **eigene Erfahrungen** und Fragestellungen aus Ihrem Unternehmen mit ein
- Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern als wichtiger Bestandteil für **Brainstorming und Ideenfindung**

Referent**Dipl.-Wirtsch.-Ing. Bernd Schnabel,**

Campus-EW GmbH, Aachen

Als Geschäftsführer der Campus-EW berät er Stadtwerke und Energieversorger bei der Ausrichtung und Positionierung im Wettbewerb und referiert schwerpunktmäßig zu den Themen Erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Energiemanagement und Wärmemarkt.

Zielgruppe

- Führungskräfte, Geschäftsführung
- Verantwortliche aus den Bereichen Vertrieb, Energieberatung, Produktmanagement, Geschäftsfeldentwicklung, Energiedienstleistungen, Unternehmenssteuerung und Marketing

Termin & Ort**26. bis 27. März 2019**

Central-Hotel Kaiserhof
Ernst-August-Platz 4
30159 Hannover
Telefon: 0511.36830

Seminarzeiten

Tag 1: 9:00 – 17:00 Uhr

Tag 2: 9:00 – 17:00 Uhr

Gemeinsamer Abend: Am Abend des ersten Seminartages haben Sie die Möglichkeit zum Networking und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmerbeitrag

€ 1.290,- (zzgl. MwSt.)

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer haben wir bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert, unter dem Stichwort: „EW – Energieeffizienz“

Projektmanagerin

Manuela Clark

E-Mail: manuela.clark@ew-online.de

Energieeffizienz – Produkte und Dienstleistungen richtig verkaufen

Ziel | Inhalte

Energieeffizienz ist eine Säule der Energiewende und steht mit einem nationalen Aktionsplan der Politik weit oben auf der Agenda für die deutsche Wirtschaft. Das Schlagwort lautet „**Efficiency First**“. Somit ist auch das Aufgabenumfeld im Vertrieb eines Stadtwerks bzw. eines Energieversorgers in den nächsten Jahren zunehmend von Veränderung geprägt. Bis heute beschränkt sich der Verkauf von Strom, Gas, Wärme und Wasser auf Kilowattstunden und Kubikmeter. Nur vereinzelt werden auch Energiedienstleistungen angeboten. Zukünftig werden vermehrt **Serviceleistungen und komplexe technische Produkte** beim Verkauf eine Rolle spielen. Rund um die Energieeffizienz ergeben sich jede Menge möglicher Dienstleistungen für die verschiedenen Kundengruppen von Stadtwerken. Zukunfts-trächtige Angebote sind z.B. Energieberatung, Gebäudeplanung, Energieaudits, Contracting sowie Finanzierung bis hin zum CarSharing. Auch passende Produkte kann der Stadtwerke-Vertrieb für sich nutzen, angefangen bei Haushaltsgeräten bis hin zur Mess- und Regeltechnik.

Das Seminar zeigt auf, welche **Chancen das Gebot der Energieeffizienz für den Vertrieb** von Energieversorgern bietet und welche Fähigkeiten und Qualifikationen beim Verkauf von unterschiedlichen komplexen Produkten gefragt sind. Dabei wird der Bogen vom klassischen Kundengespräch bis zum notwendigen Netzwerk und zu Partnerschaften im Markt gespannt, um die geforderten und meist umfangreichen Lösungen aus einer Hand anbieten zu können. Hierbei wird besonderer Wert auf das Zusammenspiel zwischen dem **technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Wissen** auf der einen Seite und den **Verkaufsfähigkeiten** andererseits gelegt.

Auszug aus dem Programm**Tag 1****Vom Commodity-Vertrieb zum „Servicedienstleister“**

- Vertriebe in der Klemme
- Kritische Erfolgsfaktoren
- Erweiterung der Wertschöpfungskette von Strom, Gas und Wärme
- Der politische Rahmen
- Serviceleistungen und Produkte für Gewerbe und Industrie
- Neue Geschäftsmodelle
- Beispiele für Produkte und Serviceleistungen im Energieeffizienzmarkt

Das Bild und die Rolle des Verkäufers

- Fachliche und verkäuferische Anforderungen
- Erwartungen an Verkäufer in der Energiewirtschaft
- Rolle und Aufgaben des Verkäufers
- Denkmuster erkennen
- Bilder und Einstellungen überdenken
- Aus Haltung wird Verhalten
- Der Weg von der Beratung zum Verkauf von Detektiven und Akademikern

Beratungsleistungen

- Energiekostenoptimierung bei Steuern, Abgaben und Umlagen für Gewerbe und Industriekunden
 - Welche einzelnen Beratungsansätze existieren?
 - Welche Vertriebsmittel setze ich ein?
 - Wer sind meine Ansprechpartner?
- Die Bedeutung von persönlichem Kontakt
- Kommunikation auf Sach- und Beziehungsebene
- Verstehen und verstanden werden
- Beziehungsaufbau durch aktives Zuhören
- Durch Nähe, Präsenz und Achtsamkeit entsteht Vertrauen

Verkauf technisch komplexer Produkte

- Beispiele für den Verkauf von technisch komplexen Produkten
 - Lösungen für unterschiedliche Kundengruppen
 - Energieliefercontracting: vom Haushalt bis zur Industrie
 - Dezentrale Eigenerzeugung: Mieterstromprojekte und Quartierslösungen

- Daten informieren, Bilder begeistern
- Technik einfach vermitteln
- Wer fragt, gewinnt!
- Sichere Einwandbehandlung – „Einfach im Gespräch bleiben!“

Tag 2**Der „Stadtwerke-Vertriebler“ als Kümmerer I**

- Herausfinden, was den Kunden am Thema „Energie“ wirklich interessiert
- Die Bedeutung von Marktpartnerschaften und Netzwerken
- Beispiele von Komplettdienstleistungen
 - Energieeffizienznetzwerke: Geldverschwendung oder Marktchance?
 - Serviceleistungen rund um das Gebäude
 - Energiemanagementsysteme und Energieaudits als langfristige Betreuungsaufgabe

Der „Stadtwerke-Vertriebler“ als Kümmerer II

- Strategisches Vorgehen von „Z bis A“, um den Verkaufstrichter immer wieder neu zu befüllen
 - Zielsetzung von „Z bis A“
 - Vor- und Nachbereitung von Gesprächen
 - Schlagzahl erhöhen
 - Kaltakquise zu jeder Jahreszeit – mit Telefonübung
 - Erfahrungsaustausch – Wie machen Sie es?
- Praxisteil: Erstellung von Checklisten für den Kundentermin
- Abschluss: Bloß kein Lampenfieber ..!
- Nachbereitung: „Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf ...!“

Der „Stadtwerke-Vertriebler“ als Kümmerer III

- Mit großen Schritten in die Veränderung
- Persönliche Vorbereitung auf Veränderung
- Hindernisse erkennen und erfolgreich überwinden
- Fehler und Feedback: beides wichtig!

Abschlussdiskussion, Fragen und Feedback

Die detaillierte Agenda finden Sie online!

Anmeldung Energieeffizienz – Produkte und Dienstleistungen richtig verkaufen

26. bis 27. März 2019, Hannover

Melden Sie sich jetzt an!

- Ich melde mich verbindlich an: Teilnehmerbeitrag € 1.290,-
(einschließlich Tagungsunterlagen, Getränken und Pausenbewirtung).
Übernachungskosten sind nicht inbegriffen.
Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Datum der Veranstaltung:

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 1 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 2 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen

Straße/Postfach

PLZ

Ort

Datum

Unterschrift/Stempel

PDF-EW Fax: 0 69 / 7 10 46 87 – 95 52
anmeldung@ew-online.de

Fragen zur Anmeldung?

Telefon 0 69.7 10 46 87-552

Ihr Ansprechpartner Projektleitung:

Manuela Clark
manuela.clark@ew-online.de

Veranstalter

EW Medien und Kongresse GmbH
Kaiserleistraße 8a
63067 Offenbach am Main
info@ew-online.de
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

Mengenermäßigung

Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei oder mehr Personen aus einem Unternehmen zu einem Seminar, gewähren wir eine Ermäßigung von 10 % auf den Teilnehmerbeitrag für alle angemeldeten Teilnehmer.

Stornierungsbedingungen

Wir berechnen ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung 50 % des Teilnehmerbeitrags, ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnehmerbeitrags. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus dem selben Unternehmen ist möglich.

Datenschutzhinweis

Ihre Angaben werden von EW Medien und Kongresse GmbH ausschließlich für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, für die Durchführung der Veranstaltung sowie für eigene Direktmarketingzwecke verwendet. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen von EW Medien und Kongresse GmbH mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft an folgende Adresse mitteilen: EW Medien und Kongresse GmbH, Kaiserleistraße 8a, 63067 Offenbach am Main, Telefax +49 (0) 69.7 10 46 87-9 484, E-Mail: werbewiderspruch@ew-online.de
*Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail-Adresse Informationen zu eigenen oder ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.