



# Praxistraining Energieeffizienz – Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg

## Seminarinhalte

**Energieeffizienz** nimmt, getrieben durch die europäische Politik, eine **immer wichtigere Rolle** ein. In fast allen Stadtwerken sind Effizienz- und Energiedienstleistungsprodukte mittlerweile wichtiger Bestandteil des Produktportfolios. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die **Anforderungen an den Verkauf** dieser Effizienzprodukte **nicht** mit denen der reinen Commodity-Produkte **zu vergleichen** sind.

Der **zweitägige Workshop** gibt einen **Überblick zur Komplexität der Effizienzprodukte**, zeigt an Beispielen die notwendige Verkaufskompetenz auf und vergleicht diese mit dem Verkaufs-Know-how im klassischen Commodity-Vertrieb. Am **ersten Seminartag** werden verschiedene **Energieeffizienzthemen/-produkte beschrieben** und die wesentlichen Inhalte vermittelt. Ein besonderer Fokus wird darauf gelegt, die Unterschiede zum Commodity-Vertrieb zu verdeutlichen. Der **zweite Tag** dient der **praktischen Anwendung** in Form von Übungen. Eine **erfahrene Verkaufstrainerin** führt diese Übungen durch.

Die Veranstaltung wird in Form eines **Workshops** durchgeführt. Die verkaufstechnischen, rechtlichen, technischen und wirtschaftlichen Workshopinhalte werden dabei möglichst **praxisnah dargestellt** und mit Beispielen unterfüttert. Die Teilnehmer sind aufgefordert, ihre in dieser Materie gesammelten Erfahrungen – falls vorhanden – mit in die Diskussion einzubringen.

## Auszug aus dem Programm

### Tag 1

8:30 Uhr Begrüßungskaffee

9:00 Uhr Seminarbeginn und Vorstellung

#### Vom Commodity-Vertrieb zum Servicedienstleister

- Aktuelle Entwicklung der Stadtwerklandschaft
- Der politische Rahmen
- Vertriebe in der Klemme und kritische Erfolgsfaktoren
- Wertschöpfungsketten

#### Das Bild und die Rolle des Verkäufers

- Fachliche und verkäuferische Herausforderungen
- Erwartungen an Verkäufer in der Energiewirtschaft
- Rollen und Aufgaben des Verkäufers in der Energiewirtschaft

#### Produkte

- Beratungsleistungen zu Steuern, Abgaben und Umlagen
- Energieaudits & Energiemanagementsysteme
- PV-Produkte
- E-Mobility
- Mieterstrommodelle
- wMSB
- Pflege und Nutzen von Marktpartnerschaften
- Digitale Lösungen in der Energiewirtschaft

17:00 Uhr Ende des Seminartages  
anschließend gemeinsames Abendessen –  
Netzwerken & Kontakte knüpfen

### Tag 2

9:00 Uhr

#### Positive Haltung zum Verkauf Stolpersteine erkennen und ausräumen

#### Entscheidungsmotive und Nutzenargumentation

- Welche Entscheidungsmotive gibt es?
- Das KuK-Prinzip
- Produkte nutzenorientierter anbieten mit der 3-Schritte-Technik

#### Kaufautomatik

- Was passiert im Gehirn des Kunden?
- Erkenntnisse aus der Gehirnforschung nutzen

#### Phasen eines gelungenen Verkaufsgesprächs

- Der besondere Gesprächseinstieg
- Fallstricke erkennen und gegenwirken
- Verschiedene Phasen des Gesprächs
- Abschluss und Gesprächsausstieg

#### Verkaufskommunikation

- Sender-Empfänger
- Aktives Zuhören
- Fragetechniken
- Positive Formulierungen

#### Verkaufsgespräche simulieren

#### Abschlussdiskussion, Fragen und Feedback

17:00 Uhr Seminarende



## 5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

- Mehr als nur Verkauf von Strom, Gas, Wärme und Wasser – **Verkaufen Sie Lösungen!**
- Sie lernen die **wichtigsten Unterschiede** zwischen dem Verkauf von **Commodity-Produkten und Effizienzprodukten** kennen
- Anhand von praktischen **Übungen** erlernen Sie Methoden für die Durchführung eines **erfolgreichen Verkaufsgesprächs**
- Bringen Sie **eigene Erfahrungen** und Fragestellungen aus Ihrem Unternehmen mit ein
- Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern als wichtiger Bestandteil für **Brainstorming und Ideenfindung**

## Termin & Ort

25. bis 26. März 2020

Maritim Hotel Köln

Heumarkt 20

50667 Köln

Telefon: 0221 / 20 27 0

## 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 unsere Teilnehmer haben wir bis 6 Wochen vor den Veranstaltungen ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert. Wir empfehlen Ihnen rechtzeitig zu buchen, da die Reservierungen begrenzt zur Verfügung stehen. Stichwort: „EW – 2020010“

## Teilnehmer

- Vertriebsmitarbeiter, Account- und Key Account Manager
- Innovations- und Produktmanager
- Mitarbeiter aus dem Bereich Unternehmensentwicklung

## Projektmanagerin

Sara Joachim-Meyer

E-Mail: sara.joachim-meyer@ew-online.de

online anmelden:

[www.ew-online.de/eev20](http://www.ew-online.de/eev20)

**bdew akademie**  
mehr wissen.

## 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.

## Referentin



Tanja Hartwig

Trainerin, Coach und Autorin  
Inhaberin Effektive Kundenbetreuung, Troisdorf  
Als Expertin für Kundenbetreuung und Vertrieb macht sie Mitarbeiter/innen, Führungskräfte und Unternehmer/innen mit Themen wie Kundenkommunikation, Beschwerdemanagement und faires Verkaufen am Telefon und im persönlichen Kontakt vertraut.

## Anmeldung

# Praxistraining Energieeffizienz – Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg

25. bis 26. März 2020, Köln

## Melden Sie sich jetzt an!

Ich melde mich verbindlich an:

**Teilnehmerbeitrag € 1.290,-**

**25. bis 26. März 2020, Köln**

(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/Post

\_\_\_\_\_  
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/Post

### Abweichende Rechnungsanschrift

\_\_\_\_\_  
Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ

\_\_\_\_\_  
Ort

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift/Stempel

**online anmelden:**

**[www.ew-online.de/eev20](http://www.ew-online.de/eev20)**

**Fax: 069 / 710 46 87-9552**

**[anmeldung@ew-online.de](mailto:anmeldung@ew-online.de)**

**Fragen zur Anmeldung?**

Telefon: 069 / 710 46 87-552

**Projektmanagerin**

Sara Joachim-Meyer

E-Mail: [sara.joachim-meyer@ew-online.de](mailto:sara.joachim-meyer@ew-online.de)

**Veranstalter**

EW Medien und Kongresse GmbH

Kaiserleistraße 8A

63067 Offenbach am Main

[info@ew-online.de](mailto:info@ew-online.de)

[www.ew-online.de](http://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 / 710 46 87-9484,

E-Mail: [werbewiderspruch@ew-online.de](mailto: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.