

Erdgasfahrzeuge – Praxistraining im Vertrieb

24. und 25. Juni 2003, Köln

Maximal 15 Teilnehmer

- Der Erdgasfahrzeugmarkt im Überblick
- Zielgruppen für den Vertrieb
- Vertriebswege
- Der Automobilhandel als Vertriebspartner
- Grundlagen und Besonderheiten des Vertriebs von Erdgasfahrzeugen
- Praktische Übungen, Rollenspiele

REFERENTEN

- Diana Koll, MCT Diana Koll KG, Köln
- Hans Hoffmeister, MCT Diana Koll KG, Köln

veranstaltet durch **BGW**
Kongress GmbH

Der Trägerkreis Erdgasfahrzeuge ist eine Gemeinschaftsinitiative von:



PROGRAMM

■ Einführung „Vertriebstraining Erdgasfahrzeuge“

Diana Koll, MCT Diana Koll KG, Köln

- Kurzüberblick Erdgasfahrzeugmarkt
- Ziele und Zielgruppen
- Vertriebswege
 - Für Privatkunden
 - Für Gewerbekunden und Multiplikatoren
 - Marketinginstrumente zur Unterstützung des Vertriebs
 - Die persönliche, methodische und fachliche Kompetenz im Erdgasfahrzeugvertrieb
 - Praxisbeispiele:
 - Beratung und Akquisition im Bereich Erdgasfahrzeuge durch Energieversorger

■ Besonderheiten des Automobilhandels als Vertriebspartner

Hans Hoffmeister, MCT Diana Koll KG, Köln

- Marktpartner Automobilhandel
- Wie denkt und handelt der Autoverkäufer?
- Mittel und Wege zur ersten Verkaufsmotivation

■ Vertriebspsychologische Grundlagen:

- Eisbergtheorie
- Biostrukturanalyse

■ Die Stufen des generellen Verkaufsprozesses:

- Gesprächseröffnung
- Bedarfsanalyse: Ermittlung der Ist- und Soll-situation
- Zuhören – Analysieren – Verbalisieren – Verstehen
- Angebotsphase und Argumentation
- Präsentation
- Einwandbehandlung/Verhalten bei Widerständen/Konfliktbewältigung
- Das Preisgespräch
- Der Gesprächsabschluss
- Nachverhandeln/Reklamationen
- Kundenbetreuung: Service, Kundendienst, Kontaktpflege

Seminarablauf:

1. Tag:

9.30 Uhr	Begrüßung
10.30 Uhr	Kaffeepause
12.30 Uhr	Mittagessen
15.00 Uhr	Kaffeepause
17.30 Uhr	Ende des 1. Tages

2. Tag:

9.00 Uhr	Beginn
10.30 Uhr	Kaffeepause
12.30 Uhr	Mittagessen
14.30 Uhr	Kaffeepause
16.00 Uhr	Ende des Seminars

HINTERGRUND

Das Erdgasfahrzeug gewinnt an Fahrt. Nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Imagekampagne des Trägerkreises Erdgasfahrzeuge entscheiden sich immer mehr Gasversorgungsunternehmen, dieses Geschäftsfeld aktiv voranzutreiben. Ein besonders wichtiger Aspekt ist dabei die Zusammenarbeit mit örtlichen Autohändlern und Flottenbetreibern.

Was interessiert die Autohändler am Erdgasfahrzeug? Was ist bei Vertriebsgesprächen mit Kunden und Gesprächen mit Autohändlern zu beachten?

Im Training sollen Ihnen diese Fragen beantwortet und Ihnen geholfen werden, souverän mit Kunden und Autohändlern zu verhandeln.

INHALT / ZIELGRUPPE

Dieses praxisorientierte Training richtet sich an Mitarbeiter von Gasdienstleistungsunternehmen, die mit Flottenbetreibern über die Einführung von Erdgasfahrzeugen verhandeln und mit den örtlichen Autohändlern beim Vertrieb der Erdgasfahrzeuge kooperieren. In Übungs- und Trainingssequenzen werden generelle Verhandlungssituationen geübt und wertvolle Tipps und Anregungen gegeben.

Voraussetzung:

Grundkenntnisse über Erdgasfahrzeuge (z. B. aus dem Basisseminar)

REFERENTEN

Diana Koll

ist Geschäftsführerin der MCT Diana Koll KG in Köln. Das Unternehmen ist seit 12 Jahren spezialisiert auf Marketingthemen der Gaswirtschaft und betreibt in Kooperation mit dem BGW die Homepage www.erdgasfahrzeuge.de. Frau Koll ist zudem Partnerin des Trägerkreises „Erdgasfahrzeuge“ und betreut zahlreiche Maßnahmen im Rahmen der Imagekampagne.

Hans Hoffmeister

ist seit vielen Jahren erfolgreich als Verhaltens- und Vertriebstrainer für die Automobil- und Energiewirtschaft tätig. Im Rahmen der jahrelangen Tätigkeit für die MCT Diana Koll KG liegt sein Schwerpunkt u. a. im Vertrieb „Erdgasfahrzeuge“.

ANMELDUNG

Erdgasfahrzeuge – Praxistraining im Vertrieb

24. bis 25. Juni 2003, Köln

Telefax: 02 28/25 98-120

SERVICE

Der Trägerkreis Erdgasfahrzeuge

Der Trägerkreis Erdgasfahrzeuge ist eine gemeinsame Initiative der deutschen Gaswirtschaft, der Automobil- und Mineralölindustrie und des Bundesumweltministeriums. Unter der Federführung des BGW werden durch eine bundesweite Imagekampagne die Vorteile von Erdgas als Kraftstoff in die Öffentlichkeit getragen. Das Ziel ist, kurz- und mittelfristig einen umweltschonenden, alternativen Pfad zur Deckung des aus unserer Mobilität entstehenden Energiebedarfs einzuschlagen.

BGW Kongress GmbH

Die BGW Kongress GmbH ist Anbieter von Fortbildungsveranstaltungen für die Branche. In Kongressen, Fachtagungen und Seminaren sprechen praxiserfahrene Referenten zu aktuellen politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Themen. Darüber hinaus bietet die BGW Kongress GmbH den Versorgungsunternehmen die Organisation von Veranstaltungen an und führt zu ausgewählten Themen Inhouse-Seminare durch.

Weitere Informationen erhalten Sie direkt bei BGW Kongress GmbH

Josef-Wirmer-Straße 1
53123 Bonn
Telefon: 02 28/25 98-100
Telefax: 02 28/25 98-120
Internet: www.bgw-kongress.de

Ansprechpartner

Projektleitung
Peter Krümmel
kruemmel@bgw-kongress.de

Projektassistenz
Nadine Magyarósi
Tel.: 02 28/25 98-146
magyarosi@bgw-kongress.de

Anmeldung

Bitte per Fax oder Brief an
BGW Kongress GmbH
Postfach 14 01 54
53056 Bonn
Fax: 02 28/25 98-120

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Auf Anfrage bei der BGW Kongress GmbH erhältlich.

Vor- und Nachname(n)

Unternehmen

Position

Abteilung

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-mail

BGW-Mitglied

 Ja

 Nein

Mehrbucherrabatt

 Ja

Datum

Unterschrift/
Stempel

TERMIN/ORT

Veranstaltungsbeginn

Dienstag, 24. Juni 2003
9.30 Uhr Begrüßung

Veranstaltungsende

Mittwoch, 25. Juni 2003
ca. 16.00 Uhr

Veranstaltungsort

Senats Hotel Köln
Unter Goldschmied 9 – 17
50667 Köln
Tel.: 02 21/20 62-0
Fax: 02 21/20 62-200

KONDITIONEN

Teilnahmebeitrag

€ 890,- für BGW-Mitglieder
€ 990,- für Nicht-Mitglieder

(zzgl. € 200,- für Unterbringung und Verpflegung im Seminarhotel und MwSt.)

Bitte erst nach Erhalt der Rechnung überweisen. Bei Absagen ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50 %, bei Absagen am Veranstaltungstag 100 % des Teilnahmebeitrags.

Mehrbucherrabatt

Bei Anmeldung mehrerer Mitarbeiter aus dem gleichen Unternehmen gewähren wir einen Rabatt von 10 % ab dem zweiten Teilnehmer.

Zimmerreservierung

wird vom 24./25. Juni 2003 von uns im Seminarhotel vorgenommen. Für Teilnehmer, die bereits am Vortag anreisen, haben wir ein begrenztes Zimmerkontingent im Senats Hotel Köln zum Preis von € 85,- (Ü/F) reserviert.

Wir bitten Sie, diese Zimmer bis zum 25. Mai 2003 unter dem Stichwort „BGW Kongress“ abzurufen und direkt mit dem Hotel abzurechnen.