

## Verkaufen von Remote und IoT Services

### Inhalt

Beim Verkauf von Remote und IoT Services sind vor allem folgende Punkte zu beachten, die in diesem Clusterseminar vermittelt werden:

- Entwicklung eines Gesamtkonzepts (Technologie, Servicebeschreibung, Marketing)
- Innovationsmarketing und -verkauf
- Typische Verkaufswiderstände, wie z.B. Sicherheit, Kosten usw.

Dieses Seminar beleuchtet insbesondere die Vorbereitung des Markteintritts und die Besonderheiten des IoT/Remote-Verkaufs.

### Zielgruppe

Bereichsleiter, Manager, Projektleiter, Verkäufer aus Service und Vertrieb

### Programminhalte

- Aftersales Business mit digitalen Serviceprodukten
- Widerstände erkennen und behandeln
- IoT und Remoteprodukte wirksam darstellen
- Innovationsmarketing
- Markteinführung vorbereiten
- Bedarfsanalyse, Fragen, Bilder
- Innovationsverkauf
- Verkaufsprozesse
- Argumentation vs. Story
- Erfolgsfaktoren, Beispiele mit Millionenumsätzen

### Online-Anmeldung

[www.mechatronikakademie.de](http://www.mechatronikakademie.de)

### Weitere Infos und Kontakt

Dr. Thomas Helfer

Telefon: +49 (0)821 569797 - 40

Email: [thomas.helfer@cluster-ma.de](mailto:thomas.helfer@cluster-ma.de)

Dozent	Karl-Heinz Sauter
Tagungsort	Würzburg
Datum	16.10.2018
Kosten	Mitglieder: 350,- Nichtmitglieder: 390,-
Anmeldeschluss	02.10.2018

