

## Einführen und Verkaufen von Predictive Maintenance Services

### Inhalt

Verkaufen von Digitalen | Remote | IoT | Predictive Maintenance Services bedeutet:

- Ein smartes Connected Serviceprodukt (Technologie, Servicebeschreibung, Marketing)
- Preismodelle, Funktionspreise und Geschäftsmodelle
- Kenntnisse von Innovationsmarketing und -verkauf
- Den Umgang mit den typischen Verkaufswiderständen wie z.B. Sicherheit, bisher kostenlos, etc.

Das Seminar zeigt die Vorbereitung des Markteintritts und die Besonderheiten des Verkaufs von digitalen Serviceprodukten.

### Zielgruppe

Bereichsleiter, Manager, Projektleiter, Verkäufer aus Service und Vertrieb.

### Online-Anmeldung

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

### Weitere Infos und Kontakt

Dr. Thomas Helfer

Telefon: +49 (0)821 569797 - 40

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

Dozent	Karl-Heinz Sauter
Tagungsort	Nördlingen
Datum	23.04.2020
Kosten	Mitglieder: 390,- Nichtmitglieder: 430,-
Anmeldeschluss	09.04.2020

