


ZERTIFIKATSLEHRGANG

Technisches Vertriebsingenieurwesen (TAE)

Effektive Vertriebsstrategien für technologieorientierte Branchen

Beginn: 19.03.2026 - 08:30 Uhr	 Ostfildern	Veranstaltungsnr.: 60062.00.020	Präsenz
Ende: 01.07.2026 - 16:00 Uhr		Leitung <u>Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl</u> Ingenieurbüro Andreas Holl	EUR 3.050,00 (MwSt.-frei)
Dauer: 9,0 Tage		<u>Alle Referent:innen</u>	

BESCHREIBUNG

Deutschland steht als Industrieland für innovative, qualitativ hochwertige Technik-Produkte. Ob in der Automobil-, Elektronik-Branche oder im Bereich erneuerbarer Energien – überall ist „Made in Germany“ gefragt. Diese technischen Produkte sind erklärungsbedürftig und verkaufen sich nicht von selbst. Es werden verstärkt vertriebstechnische Spezialisten gesucht, die den Kundennutzen aufzeigen und entwickeln.

Fachwissen allein reicht hierbei nicht aus. Um beim Kunden erfolgreich zu sein, brauchen technische Vertriebsingenieure vor allem fundierte Kenntnisse in Kommunikation und Verhandlungskompetenz, in modernem Projektmanagement, in Betriebswirtschaft und (Online-)Marketing. Der berufsbegleitende Zertifikatslehrgang „Technisches Vertriebsingenieurwesen (TAE)“ vermittelt Ihnen ein umfassendes Verständnis für die Anforderungen des Vertriebs in technologieorientierten Branchen.

Ziel der Weiterbildung

Der Zertifikatslehrgang „Technisches Vertriebsingenieurwesen (TAE)“ vermittelt Ihnen ein umfassendes Verständnis für die Anforderungen des Vertriebs in technologieorientierten Branchen.

Anhand Ihrer eigenen konkreten Aufgabenstellung aus Ihrem Unternehmen lernen Sie, wie Sie für Ihren Praxis-Fall Potenzial, Maßnahmen und USPs definieren und wie Sie eine effektive Vertriebsstrategie für Ihre Leistungen entwickeln. Sie erkennen und definieren die Bedürfnisse Ihrer Kunden und lernen, wie Sie Content-Marketing und LinkedIn effektiv in Ihre Kundenakquise einbauen.

Am Ende des Lehrgangs profitieren Sie von einer komplett ausgearbeiteten

Vertriebsstrategie zur Umsetzung in Ihrem Unternehmen.

Abschluss des Zertifikatslehrgangs

Der Zertifikatslehrgang schließt mit der Präsentation einer eigenen Vertriebsstrategie ab. Diese erarbeiten die Teilnehmenden im Verlauf der Weiterbildung.

Umfang: 30 Minuten Präsentation, 15 Minuten projektspezifische Fragen

IMMER TOP!

Unser Qualitätsversprechen



Seit über 65 Jahren gehört die Technische Akademie Esslingen (TAE) mit Sitz in Ostfildern – nahe der Landeshauptstadt Stuttgart – zu Deutschlands größten Weiterbildungs-Anbietern für berufliche und berufsvorbereitende Qualifizierung im technischen Umfeld. Unser Ziel ist Ihr Erfolg. Egal ob Seminar, Zertifikatslehrgang oder Fachtagung, unsere Veranstaltungen sind stets abgestimmt auf die Bedürfnisse von Ingenieuren sowie Fach- und Führungskräften aus technisch geprägten Unternehmen. Dabei können Sie sich stets zu 100 Prozent auf die Qualität unserer Angebote verlassen. Warum das so ist?

PROGRAMM

Präsenzphase 1

Donnerstag, 19. und Freitag, 20. März 2026

8.30 bis 11.45 und 12.45 bis 16.00 Uhr

Grundwissen im technischen Vertrieb (A. Holl)

- Differenzierung zum Wettbewerb
- Alleinstellungsmerkmale (USPs)
- Wahrnehmungsebenen des Kunden
- Motive des Kunden erkennen
- Kunden- und Marktanalyse
 - Kundensegmentierung
 - Analysetools
 - Cost-to-Serve Analyse
- Vertriebsstrategie
- Themenfindung für die Ausarbeitung des eigenen Praxis-Falls

Präsenzphase 2

Donnerstag, 23. und Freitag, 24. April 2026

8.30 bis 11.45 und 12.45 bis 16.00 Uhr

Projektmanagement im technischen Vertrieb (A. Braig)

- Nutzen von Projektarbeit, Projektarten
- Projektorganisation, Rollen der Beteiligten
- Projektumfeld und Stakeholder-Analyse
- Projektauftrag und Ziele klären
- Projektstatus und Meilensteine

Agiles Projektmanagement (J. Kneiding)

- Warum agil?
- Was bedeutet agil?
- die Basis – agile Frameworks und Methoden wie Scrum, Kanban, Design Thinking
- klassisches Projektmanagement vs. agiles Projektmanagement
- Hybrides Projektmanagement – eine Alternative?

Präsenzphase 3

Montag, 11. und Dienstag, 12. Mai 2026

8.30 bis 11.45 und 12.45 bis 16.00 Uhr

Die Kundenakquise (A. Holl)

- Telefonakquise
- Präsenzvertrieb
- Content Marketing
- LinkedIn im technischen Vertrieb (Strategischer Kontaktaufbau, LinkedIn als Vertriebskanal, Aufbau des LinkedIn Profils, Beitrag – Artikel – Post in LinkedIn, Aufbau einer „Buyers Journey“)

Grundlagen BWL (S. Schröder)

- gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge: Marktteilnehmer, Unternehmensformen, Zentralbanken, Branchenentwicklungen
- kaufmännische Abläufe im Unternehmen: vom Angebot bis zur Rechnung
- ERP- und CRM-Programme mit Beispielen (Programm Selectline)
- Grundzüge der Buchhaltung und Bilanzierung mit Beispielen (Programm Lexware)
- Die Sprache der Betriebswirte: Was sagen uns die Begriffe Cash-Flow, EBIT, Break-Even und Co.?
- von der Kalkulation zur Preisgestaltung – vom Umsatz zum Ertrag

Präsenzphase 4

Montag, 29. bis Mittwoch, 1. Juli 2026

8.30 bis 11.45 und 12.45 bis 16.00 Uhr

Kurzpräsentation der Präsentation und Kurzfeedback / Der Kundentermin (A. Holl)

Der Kundentermin (A. Holl)

- Strukturierung Kundentermin (Kundentermin in digitaler Umgebung, Präsenztermin)
- Präsentationstechnik
- Gesprächsführung
- Verhandlungskompetenz
- Kosten – Nutzen Verhandlung

Abschlussstag (A. Holl)

- Abschlusspräsentation
- Feedback durch die Lehrgangsleitung und die Teilnehmenden
- Diskussion und Klärung offener Fragen
- Ausgabe der Zertifikate und Verabschiedung

TEILNEHMER:INNENKREIS

Mitarbeitende, die im technischen Vertrieb tätig sind oder beabsichtigen, in diesen Bereich zu wechseln.

Mitarbeitende, die heute im Presales oder Aftersales tätig sind und ihre vertriebliche Kompetenz ausbauen wollen.

Auch für vertriebsorientierte Geschäftsführer:innen und Key-Account-Manager:innen ist der praxisorientiert angelegte Zertifikatslehrgang nützlich, da neue Blickwinkel auf eingefahrene Wege aufgezeigt werden.

REFERENT:INNEN



Dipl.-Wirt.-Ing. (FH) Andreas Braig



Agiler Coach, Scrum Master, Professional Coach (DBVC), Zertifizierter Senior Projektmanager (GPM) bis 04/2014

Berater, Trainer und Coach mit fachlichem Schwerpunkt auf den Gebieten des Projekt- und Prozessmanagements sowie deren psychologischen Aspekten, Braig Consult, Dietenheim

Der Fokus der Tätigkeit liegt darin, Handlungskompetenz zu generieren, die auf das jeweilige Umfeld und die Personen abgestimmt sind.

Weitere Veranstaltungen

[Projektmanagement für die Projektleitung](#)

[Projektmanagement für die Produktentwicklung](#)

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl

Inhaber Ingenieurbüro Andreas Holl, Stutensee

Andreas Holl ist Maschinenbauingenieur mit 25 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, Investitionsgüter und Dienstleistungen. Seit 22 Jahren ist er als Trainer tätig. Seine Kernkompetenzen sind die Entwicklung von Vertriebsstrategien, Neukundengewinnung, Vertriebsconsulting, Digitalisierung technischer B2B Vertrieb, Fluidsystemtechnik und Sicherheitsseminare im Bereich Fluidsysteme.

Weitere Veranstaltungen

[Fluidsystemkomponenten in Sauerstoffsystemen](#)

[Sicherheit mit technischen Gasen in Labor und Betrieb](#)

Judith Kneiding



Pilz GmbH & Co. KG, Ostfildern

Judith Kneiding ist als Scrum Masterin und Agiler Coach bei der Pilz GmbH & Co. KG tätig. Als Trainerin und systemischer Coach (DGfC) hält seit über 15 Jahren Seminare, Workshops und Vorträge. Zu ihren Lieblingsthemen gehören Agile-, Kreativ- und Teambuilding-Methoden sowie Soft Skills, die sie praxisnah und interaktiv vermittelt. Kennzeichnend dafür ist ein vielfältiger Mix aus Altbewährtem, Neuem und Agilem.

Prof. Dr. / Cypr. Int. Univ. Stefan Schröder



Stefan Schröder studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim und der Bangor University in Großbritannien. Seine Promotion erfolgte im Rahmen eines internationalen Forschungsprogramms am Institute of Graduate Studies and Research der Cyprus International University in Nicosia. Seine fundierten praktischen Berufserfahrungen brachte er als Leiter für Finanz- und Personalwesen in ein großes mittelständisches Unternehmen ein und wechselte anschließend als Managing Partner zu einer Beratungsgesellschaft. Im Jahr 2018 erfolgte die Berufung zum Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der VICTORIA I Internationale Hochschule Berlin / Baden-Baden. Seit 2023 leitet er den Studienort Baden-Baden der Hochschule.

Weitere Veranstaltungen

[Kaufmännische Leitung \(TAE\)](#)

[Moderne Kalkulation für technische Produkte](#)

[Bilanzwissen – kompakt!](#)

[Fuhrparkmanagement \(TAE\)](#)

[Kompaktseminar: Cost Breakdown im Einkauf](#)

VERANSTALTUNGsort

Technische Akademie Esslingen

An der Akademie 5

73760 Ostfildern

Die TAE befindet sich im Südwesten Deutschlands im Bundesland Baden-Württemberg – in unmittelbarer Nähe zur Landeshauptstadt Stuttgart. Unser Schulungszentrum verfügt über eine hervorragende Anbindung und ist mit allen Verkehrsmitteln gut und schnell zu erreichen.



GEBÜHREN UND FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Die Teilnahme beinhaltet [Verpflegung](#) sowie ausführliche Unterlagen.

Preis:

Die Teilnahmegebühr beträgt:

3.050,00 € (MwSt.-frei)

Fördermöglichkeiten:

Bei einem Großteil unserer Veranstaltungen profitieren Sie von bis zu 70 % Zuschuss aus der [ESF-Fachkursförderung](#).

Bisher sind diese Mittel für den vorliegenden Kurs nicht bewilligt. Dies kann verschiedene Gründe haben. Wir empfehlen Ihnen daher, Kontakt mit unserer [Anmeldung](#) aufzunehmen. Diese gibt Ihnen gerne Auskunft über die Förderfähigkeit der Veranstaltung.

Weitere Bundesland-spezifische Fördermöglichkeiten finden Sie [hier](#).

Inhouse Durchführung:

Sie möchten diese Veranstaltung firmenintern bei Ihnen vor Ort durchführen? Dann fragen Sie jetzt ein individuelles [Inhouse-Training](#) an.