



Presseinformation | Juni 2015

Projektingenieure im Kundenkontakt

VDI-Vertriebsseminar mit Preisverhandlungs-Experte Lothar Lay am 14./15. Juli in Stuttgart



Technisches Wissen alleine reicht nicht, um Kunden von technischen Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen. „Vielmehr bieten die soziale Kompetenz und der richtige Umgang mit Menschen die Basis für den beratungsintensiven Vertrieb. Speziell Projektingenieure müssen heute, angesichts komplizierter werdender Technik, zunehmend Vertriebsunterstützung leisten“, weiß der renommierte Preisverhandlungsexperte Lothar Lay. Das nötige verkaufpsychologische

Rüstzeug dazu bietet das Seminar **„Projektingenieure im Kundenkontakt“**, das am **14./15. Juli im VDI-Haus in Stuttgart** stattfindet.

Praxisnah und nutzerorientiert

Ganz praxisnah erhalten die Seminarteilnehmer von Trainer Lothar Lay das spezielle Know-how, Werkzeuge, Techniken und Tipps für erfolgreiche und professionell geführte Beratungsgespräche und Preisverhandlungen. Mit dem von ihm entwickelten Modell „5 Stufen der Preisverhandlung“ führt Lothar Lay die Teilnehmer gezielt zum erfolgreichen Abschluss. Die beiden Seminartage sind nutzenorientiert aufgebaut: Die Teilnehmer nehmen die Witterung für den Vertrieb auf, sie erkennen ihre persönlichen Stärken, lernen eine Beziehungsebene zum Kunden zu schaffen und ihm maßgeschneiderte Angebote zu bieten. „Mit diesem Wissen lässt es sich auf Augenhöhe verhandeln, was die Chance eines erfolgreichen Ab-

Lothar Lay
Vertriebsberatung, Training & Coaching
Frankfurter Str. 7-9
D-64807 Dieburg

Telefon: +49 (0)6071- 5204
Telefax: +49 (0)6071- 5295
E-Mail: info@lay-training.de



schlusses immens steigert.“ Das Seminar richtet sich vor allem an Projektingenieure, Konstrukteure und technische Fachleute, die im Vertrieb tätig sind.

Infos und Anmeldung

Weitere Informationen zum Seminar und Anmeldung online auf der VDI-Website unter <http://bit.ly/1S0YozZ>, Telefon 0711 13163-10, Fax 0711 13163-60, Kontakt: Frau Dorothee Fischer sowie unter www.lay-training.de bzw. www.facebook.com/lay.training. Veranstaltungsort: VDI-Haus Stuttgart GmbH, Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart.

Foto: Lothar Lay. Abdruck bei Quellenangabe honorarfrei.

Lothar Lay

Vertriebsberatung, Training & Coaching
Frankfurter Str. 7-9
D-64807 Dieburg

Telefon: +49 (0)6071- 5204
Telefax: +49 (0)6071- 5295
E-Mail: info@lay-training.de



Über Lothar Lay: Mehr Umsatz, bessere Preise, neue Kunden

Lothar Lay, Verkaufstrainer für B2B-Vertrieb, Vertriebs- und Managementberater und systemischer Coach, ist Experte für Neukundengewinnung, Preisverhandlungen und Umsatzsteigerung. Der Betriebswirt (VWA) gilt als führender Experte zum Thema Preisgespräche und Verhandlungsführung. Er hat das Verkaufen von der Pike auf gelernt: Seine Expertise resultiert aus über zwanzig Jahren Tätigkeit im Verkauf bei nationalen und internationalen Konzernen im Bereich hochwertige Konsum-, Investitionsgüter und Dienstleistungen. Er verfügt über umfangreiches Fachwissen im direkten sowie indirekten Vertrieb und führte ein bekanntes Telekommunikations-Unternehmen mit an die Börse. Als ehemaliger Vertriebsleiter im B2B- und B2C-Bereich beherrscht er die Verhandlungsprinzipien auf den höchsten Entscheider-Ebenen. Seit über zehn Jahren unterstützt Lothar Lay seine Kunden mit professioneller Vertriebskompetenz als Berater, Trainer und Coach.

Lothar Lay ist Referent und Trainer der international renommierten Agentur „5-Sterne-Redner“ und „5-Sterne-Trainer“ und ausgezeichnet mit dem 5-Sterne-Preis „Best Performer Trainer“. Ebenso ist er Mitglied der angesehenen German Speakers Association.

www.lay-training.de

www.5-sterne-redner.de

www.5-sterne-trainer.de

www.germanspeakers.org



Lothar Lay

Vertriebsberatung, Training & Coaching

Frankfurter Straße 7-9 | 64807 Dieburg

T +49 (0) 6071 – 5204 | F +49 (0) 6071 – 5295

lothar.lay@lay-training.de | info@lay-training.de

www.lay-training.de



Pressekontakt

Friends PR

Ingrid Erne | Heike Siebert

Zeuggasse 7 | 86150 Augsburg

T +49 (0) 821 / 420 99-95 / -96

F +49 (0) 821 / 420 99-98

ingrid.erne@friends-media-group.de

heike.siebert@friends-media-group.de

www.friends-media-group.de