

VKU-Workshop / 03.12.2026 / 08:30 - 16:00 Uhr / Dortmund

EDL-Vertrieb: Von der Beratung zum Auftrag

So sichern Sie sich den Abschluss im Verkaufsgespräch

VERANSTALTUNGSORT

Courtyard by Marriott Dortmund

Emil-Figge-Str. 41

44227 Dortmund Nordrhein-Westfalen

Deutschland

Sollten Sie vom 02.-03.12.2026 ein Hotelzimmer benötigen können Sie sich im „Courtyard by Marriott Dortmund“ unter dem Stichwort "VKU Akademie" gerne ein Hotelzimmer buchen. (Ablauffrist des Kontingent: 22.10.2026). Der Zimmerpreis inkl. Frühstück beträgt 114,00 €. Sie können die Buchung bis 7 Tage vor Anreise kostenfrei stornieren.

PROGRAMM

› 08:30	Check in, Begrüßungskaffee und Networking
› 09:00	Begrüßung, Einordnung und Ihre Herausforderungen • Warum EDL-Verkauf anders funktioniert als Commodity-Verkauf (Beratung statt Preisvergleich, lange Zyklen, Investitionsentscheidung) • Sammlung der aktuellen Herausforderungen und Verkaufssituationen der Teilnehmenden als Arbeitsgrundlage für den Tag Hinweise zur Methodik: Die Ausarbeitung erfolgt in Form von Dialogen / Gruppenarbeit und in Einzelarbeit. Mark Remscheidt , Inhaber von Mark Remscheidt Verkaufstraining
› 09:45	Das EDL-Verkaufsgespräch: vom Bedarf zum Abschluss • Bedarfsermittlung und Nutzenargumentation • Einwandbehandlung: Grundtechnik, allgemeine Einwände • Preisgespräch z.B. Investitionssumme, „der Handwerker macht's billiger“, Contracting-Laufzeit • Mit der richtigen Technik die Abschlussquote steigern • Cross-/Up-Selling
› 10:45	Pause
› 11:15	Praxisblock Teil 1: Wir gehen in die Anwendung • Training anhand der eingangs gesammelten Verkaufssituationen der Teilnehmenden. • Zusätzlich Kurz-Impulse zu folgenden Themen: ◦ Gesprächsvorbereitung z.B. Checklisten welche Einwände, Vorwände können wir beim EDL-Vertrieb erwarten, was ist unser minimal/maximales Ziel. ◦ Gesprächseröffnung am Telefon und im persönlichen Gespräch ◦ Körpersprache und Auftreten im Verkauf
› 12:45	Mittagspause & Networking
› 13:45	Praxisblock Teil 2: Gemeinsamen Weiterarbeit • Zwischendrin Kaffeepause nach gemeinsamer Rücksprache.
› 15:45	Transfer & Abschlussrunde: „Das nehme ich mit.“
› 16:00	Ende des VKU-Workshops

Viel Erfolg bei der Teilnahme der Veranstaltung!

Bitte beachten Sie: Das Programm wird fortlaufend online aktualisiert. Ihr Programm-Ausdruck ist vom 11.08.2026. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

<https://www.kommunaldigital.de/live-event/edl-vertrieb-von-der-beratung-zum-auftrag>.