**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: Gemeinsame 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 10.11.2026. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier: https://www.kommunaldigital.de/live-event/edl-vertrieb-von-der-beratung-zum-auftrag.