



Thermische Netze Schweiz  
Réseaux Thermiques Suisse  
Reti Termiche Svizzera

# Verkaufstraining:

## Kunden gewinnen durch klare Kommunikation und überzeugende Argumente

### Schulung

27. - 28. April 2026

Ausbildungszentrum

KLINGER Gysi, Suhr

Fernwärme/Fernkälte erfolgreich verkaufen – Verkaufskompetenz für die Energiewelt von heute. Thermische Netze Schweiz bietet zusammen mit der mpS – Mathias Paul Schulungen Verkaufstrainings für Vertriebsmitarbeiter an.

Im Modul 1 wird der Fokus auf die Durchführung von effektiven Fernwärme-Akquisegesprächen und das Kundennutzen-bezogene Argumentieren gesetzt.

### Ziele

Die Teilnehmenden

- führen strukturierte und überzeugende FW/FK-Akquisegespräche mit Fokus auf **Bedarfsermittlung, Nutzenargumentation und Einwandbehandlung,**
- reflektieren ihre persönliche Wirkung im Verkaufsgespräch und entwickeln ihre **Stärken gezielt weiter,**
- profitieren vom Austausch mit Kursteilnehmenden und **praxisnahen Übungen zur direkten Umsetzung im Alltag,**
- erfahren die Möglichkeit des Einsatzes von **KI in der Verkaufskommunikation.**

### Zielpublikum

- **Verkaufsleiter, Verkaufsingenieure, Verkäufer Fernwärme**
- **Projektleiter**
- **Energieberater**
- **Leiter Kundenbetreuung**

Anmeldung über folgenden Link:

[www.thermische-netze.ch/kalender](http://www.thermische-netze.ch/kalender)

## Programm

Kursleitung Matthias Paul

Montag, 27. April 2026 - Grundlagen der Gesprächsführung im Vertrieb

- 08:30 Uhr Ankommen und Einstieg  
Begrüssung / Kaffee / Gipfeli
- Inputreferate → Strukturierte Verkaufsgespräche am Beispiel der Fernwärme – klar, zielgerichtet, kundenorientiert,  
→ begeistern statt überreden – Vertrauen aufbauen und Kunden überzeugen,  
→ wie erfolgreiche Verkäufer vorgehen.
- 12:15 Uhr Mittagessen
- 13:30 Gruppenarbeit  
→ Die Merkmale der Fernwärmeakquise  
→ Austausch zu Herausforderungen und Erfolgsfaktoren  
→ Die Möglichkeiten der Unterstützung durch Künstliche Intelligenz (KI)
- 15:00 Uhr Kaffeepause
- 15:30 Uhr Praxistraining  
→ Bedarf erkennen, Bedarf wecken  
→ Nutzenorientiertes Argumentieren – vom Produkt zum Kundenvorteil inkl. Eingehen auf Kundenbedürfnisse  
→ Erster Transfer in den Berufsalltag
- 17:00 Uhr Ende erster Tag
- 17:15 Uhr → Präsentation und Vorführung  
Test- und Ausbildungsanlagen Firma KLINGER Gysi AG
- 18:30 Uhr Hotelbezug
- 19:30 Uhr Gemeinsames Nachtessen und Erfahrungsaustausch

Dienstag, 28. April 2026

- 08:30 Uhr Gruppenarbeit  
→ Stärken- / Schwächenanalyse Fernwärme – Welche Argumente überzeugen wirklich?  
→ Entwicklung individueller Argumentationsstrategien mit Hilfe von Übungskarten  
→ Die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz (KI) nutzen. Aufbau einer KI-gestützten Argumentationsmatrix
- 10:15 Uhr Kaffeepause
- 10:45 Uhr → Grundlagen der Gesprächsführung im Vertrieb der Fernwärme  
→ Kaufsignale erkennen und nutzen  
→ Einwände souverän behandeln  
→ Abschlussicherheit erhöhen  
→ Trainieren mit Übungskarten
- 12:15 Uhr Mittagessen
- 13:30 Körpersprache  
→ Körpersprache gezielt einsetzen
- 15:00 Uhr Abschlussrunde  
→ Trainer-Feedback  
→ Transfer in den Berufsalltag
- 16:00 Uhr Ende der Veranstaltung

### Organisation

Thermische Netze Schweiz TNS  
Kontakt: Tel. 031 560 03 90,  
tns@thermische-netze.ch

- Übernachtung im Hotel Kreuz Suhr
- Teilnahmebestätigung durch TNS

### Anmeldung

Anmeldungen über folgenden Link  
Anmeldefrist: 17. April 2026

[thermische-netze.ch/kalender](http://thermische-netze.ch/kalender)

### Infos

Kosten: CHF 1'400 / Mitglieder  
CHF 1'800 / Nicht-Mitglieder  
inkl. 1 Übernachtung, 2 Mittagessen,  
1 Abendessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke.