



Thermische Netze Schweiz
Réseaux Thermiques Suisse
Reti Termiche Svizzera

Verkaufstraining:

Kunden gewinnen durch klare Kommunikation und überzeugende Argumente

Schulung

19. - 20. Mai 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

Programm

Kursleitung Matthias Paul

Dienstag, 19. Mai 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

Mittwoch, 20. Mai 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
→ Abschlusssicherheit 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: 14. Mai 2026

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.