



Thermische Netze Schweiz  
Réseaux Thermiques Suisse  
Reti Termiche Svizzera

# Verkaufstraining Aufbaukurs

Schulung

17.-18. Juni 2026

Ausbildungszentrum

KLINGER Gysi, Suhr

Aufbaumodul zum Kurs Effektive

Fernwärme-/Fernkälte-Akquisegespräche führen.

Effektive Fernwärme-/Fernkälte-Akquisegespräche führen. Thermische Netze 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 Kundennutzenbezogene Argumentieren gesetzt.

## Ziele

Die Teilnehmenden

- erkennen die wesentlichen Merkmale eines effektiven Fernwärme-Akquisegesprächs
- üben Bedarfsermittlung, Argumentation und Einwandbehandlung
- kenne geeignete Vertriebs- und Werbekanäle der Fernwärme
- nehmen an Rollenspielen zur Manifestierung des Erlernten teil und erhalten Feedback von Kursleitung und Teilnehmenden

## Zielpublikum

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

Anmeldung über folgenden Link:

<https://www.thermische-netze.ch/kalender>

## Programm

Mittwoch, 17. Juni 2026

- 08:30 Uhr Begrüssung / Kaffee / Gipfeli
- 09:00 Uhr → Einleitung
- Rollenspiele zur Fernwärmeakquise zur Wiederholung des Erlernten aus dem ersten Training
- Erkennen der wesentlichen Merkmale eines effektiven FW-Aquisegesprächs
- Trainer- und Teilnehmer-Feedback
- 12:15 Uhr Mittagessen
- 13:30 → Reaktionskartentraining zur Manifestierung der:
- Bedarfsermittlung
  - Argumentation
  - Einwandbehandlung
- 15:00 Uhr Kaffeepause
- 15:30 Uhr → Diskussion zu den Fernwärme-Aktivitäten aus den Regionen der Teilnehmer
- 17:00 Uhr Ende erster Tag
- 19:30 Uhr Gemeinsames Abendessen / Austausch

Donnerstag, 18. Juni 2026

- 08:30 Uhr → Gruppenarbeit zur Kommunikation bei der Behandlung von Kaufsignalen; Reaktionskartentraining zur Manifestierung der:
- Behandlung von Kaufsignalen
  - Abschlussphase
- 10:15 Uhr Kaffeepause
- 10:45 Uhr → Kundennutzen-bezogenes Argumentieren; Aufstellung der „Value Based Selling“- Parameter eines Energieversorgers
- 12:15 Uhr Mittagessen
- 13:30 → Rollenspiele zur Manifestierung des Erlernten
- 15:00 Uhr → Trainingsfeedback
- 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: 7. Juni 2026

[thermische-netze.ch/veranstaltungen](https://www.thermische-netze.ch/veranstaltungen)

## Infos

Kosten: CHF 1'400 / Mitglieder  
CHF 1'800 / Nicht-Mitglieder

inkl. 1 Übernachtung, 2 Mittagessen,  
1 Abendessen, Kaffeepausen und Tagungs-  
getränke.