



Thermische Netze Schweiz
Réseaux Thermiques Suisse
Reti Termiche Svizzera

Verkaufstraining Aufbaukurs

Schulung

6. - 7. Nov. 2025

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

Donnerstag, 6. November 2025

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 / Networkmöglichkeit

Freitag, 7. November 2025

- 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: 27. Oktober 2025

thermische-netze.ch/veranstaltungen

Infos

Kosten: CHF 1'400 / Mitglieder
CHF 1'700 / Nicht-Mitglieder

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