

Einladung/Programm

VDI-Expertenforum

(Mittwoch) und Donnerstag, (25.)/26.04.2018
BREITNER Abfüllanlagen GmbH, Schwäbisch Hall

Psychologie im Angebotsdokument -
das Angebot überzeugend aufbauen,
gestalten und formulieren

Angebots-Werkstatt auf Basis der Richtlinie VDI 4504 Blatt 2



BREITNER IDL 2056: Eine Linear-Abfüllmaschine mit 6 Füllstellen. Quelle: BREITNER GmbH

Das VDI-Expertenforum wird organisiert durch den VDI-Fachbereich Technischer Vertrieb und Produktmanagement in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen BREITNER Abfüllmaschinen GmbH.

Wir laden Sie ein

Die Mitglieder des Fachausschusses „Strategischer & Operativer Vertrieb“ laden Sie herzlich ein, zum VDI-Expertenforum am 25./26. April 2018 nach Schwäbisch Hall.

Zur Angebotswerkstatt

26.04.2018, 09:00 - 17:00 Uhr, Ringhotel Hohenlohe, Schwäbisch Hall

Hier erwartet Sie ein intensiver Informations- und Erfahrungsaustausch, moderiert von unserem Experten Erwin Hölzler, bei dem das Angebotsdokument nach der Richtlinie VDI 4504-2 im Mittelpunkt steht.

Als Vertriebsingenieur treffen Sie Berufskollegen aus verschiedenen Industriegüterbranchen. Sie erhalten Vorschläge und Anregungen, wie Sie Ihre Angebotsdokumente zielgruppengerecht aufbauen, gestalten und formulieren können. In einem anschließenden Workshop können Sie eigene Angebotsdokumente kritisch bewerten lassen. Das gastgebende Unternehmen BREITNER präsentiert beispielhaft seinen Angebotsprozess und bietet abschließend einen kurzen Einblick in die Fertigung.

Mit diesen Fragen werden wir uns intensiv befassen:

- Wie funktioniert die „Psychologie im schriftlichen Angebot“?
- Wie gehen wir auf die unterschiedlichen Zielgruppen im Buying-Center ein?
- Wie sorgen wir für den strahlend blauen Himmel, ohne auf inhaltliche oder formale Abgrenzungen zu verzichten („die bösen Themen im Angebot“)?
- Wie formulieren wir den Nutzen und entlasten das Angebot von Technik?
- Warum sind Aufzählungen technischer Daten problematisch und wie lösen wir den Konflikt?

Zum Praxis-Workshop Angebotskonfiguration CPQ - „Configure, Price, Quote“ (optional)

25.04.2018, 14:00 - 17:30 Uhr, Ringhotel Hohenlohe, Schwäbisch Hall

Dort präsentiert Erwin Hölzler den bei BREITNER installierten Angebotskonfigurator und gibt einen Einblick in dessen Arbeitsweise. Darüber hinaus wird Herr Hölzler aus der Einführung eines vergleichbaren Systems bei der KAMPF Schneid- und Wickeltechnik GmbH & Co. KG berichten. KAMPF ist Mitglied im Jagenberg-Konzern und gehört mit ca. 100 Mio. Jahresumsatz zu den größeren mittelständischen Unternehmen.

Die Veranstaltung ist somit zugeschnitten auf alle, die sich aktuell mit der Einführung eines Angebotskonfigurators befassen – sei es ein kleineres oder größeres mittelständisches Unternehmen.

Zum Vorabend-Treffen

25.04.2018, ab 19:00 Uhr, Ringhotel Hohenlohe, Schwäbisch Hall

Hier haben Sie die Möglichkeit, Referenten und Teilnehmer beim gemeinsamen Abendessen kennenzulernen und Kontakte zu knüpfen. Dazu bieten wir allen Teilnehmern ein zwangloses programmfreies Treffen am Mittwoch im Ringhotel Hohenlohe in Schwäbisch Hall an. Wir freuen uns über Ihre Teilnahme.

Dipl.-Ing. Dieter Moll MBM

Projektmanager des Fachbereichs Technischer Vertrieb und Produktmanagement im VDI e.V.

Programm am Donnerstag, 26.04.2018

ab 8:30	Check-in im Tagungsbüro im Ringhotel Hohenlohe, Schwäbisch Hall
09:00	Begrüßung und Einführung <i>Dieter Moll, VDI e.V. Düsseldorf,</i> <i>Fachbereich Technischer Vertrieb und Produktmanagement</i> <i>Volker Breitner, Geschäftsführer Vertrieb der BREITNER GmbH</i>
<i>Angebotsprozess und Angebotsdokument – die Richtlinie VDI 4504</i>	
09:15	Konfiguration als ein Instrument der schnellen und zuverlässigen Angebotserstellung <i>Volker Breitner, Geschäftsführer Vertrieb der BREITNER GmbH</i>
10:00	Kaffeepause
10:30	Psychologie im Angebotsdokument – Aufbau und Wirkung Anwendung der VDI Richtlinie 4504 Blatt 2, Neue Trends der Verkaufspsychologie im Angebotsprozess <i>Dipl.-Ing Erwin Hölzler, Metacontent München</i>
11:30	Angebotstexte besser formulieren – Einblick in die Schreibwerkstatt für Angebote Mehr Nutzen statt Technik pur, durch eine geschickte Argumentation im Angebotstext; Technik mit Nutzen verkoppeln, individuelle und standardisierte Texte; Mit der „Checkliste“ unangenehme Botschaften wie z.B. Abgrenzungen schmackhaft machen. <i>Dipl.-Ing Erwin Hölzler, Metacontent München</i>
12:30	Mittagspause
<i>Angebotsprozess und Angebotsdokument – die Praxis</i>	
13:30	Workshop Im Workshop werden Fragen diskutiert und vertieft. Angebote aus dem Teilnehmerkreis kommen auf den Prüfstand. <i>Dipl.-Ing Erwin Hölzler, Metacontent München</i>
15:00	Fahrt zu Fa. Breitner (ca. 10 Minuten). Für Teilnehmer, die nicht mit dem eigenen Auto anreisen, werden Mitfahrgelegenheiten organisiert.
15:30	Führung Durch die Fertigung und Montage bei BREITNER mit Aufbau von Kundenmaschinen. Bereits heute wissen wir: Zu diesem Zeitpunkt werden etliche Kundenmaschinen in der Endmontage sein, so dass es „genügend zu sehen“ gibt. <i>Volker Breitner, Geschäftsführer Vertrieb der BREITNER GmbH</i>
16:45	Zusammenfassung und Schlusswort <i>Dieter Moll, VDI e.V.</i>
17:00	Ende des VDI-Expertenforums

Referenten

	<p><i>Volker Breitner, Geschäftsführer BREITNER Abfüllmaschinen GmbH, Schwäbisch Hall</i></p> <p>Als studierter Maschinenbauer begann Volker Breiter 2001 im Vertrieb des Familienunternehmens als Verkäufer, später übernahm er die Vertriebsleitung. Heute führt er in dritter Generation die BREITNER Abfüllanlagen GmbH, die sein Großvater 1961 gründete.</p> <p>Die Maschinen werden zum Verpacken von flüssigen und zähflüssigen Produkten aus den Bereichen Kosmetik, Chemie, Lebensmittel und Pharmazie eingesetzt. Mit 100 Mitarbeitern ist Breitner ein typisches mittelständisches Unternehmen; die Kunden stammen zum großen Teil aus Deutschland und Europa.</p>
	<p><i>Dipl.-Ing Erwin Hölzler, Metacontent München, www.metacontent.de</i></p> <p>Vertriebsingenieure und Vertriebsleiter aus über 350 Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus haben bereits in seinen VDI-Seminaren zur „Angebotswerkstatt“ und „Schreibwerkstatt“ teilgenommen.</p> <p>Aus dieser Erfahrung heraus sowie aus zahlreichen Beratungsprojekten entstand das Konzept zur Richtlinie VDI 4504 Blatt 2, welches im Fachbereich Technischer Vertrieb mit weiteren VDI-Experten umgesetzt wurde.</p>

Anmeldung

Bitte nutzen Sie unser [Online-Anmeldeformular](#).

Der Kostendeckungsbeitrag für die Teilnahme beträgt €295,00. Wir empfehlen eine frühzeitige Anmeldung, da die Teilnehmerzahl auf 30 Teilnehmer begrenzt ist. Der Beitrag schließt folgende Nebenleistungen ein: Dokumentation (elektronisch), Richtlinie VDI 4504-2, Abendessen am 25.04.2018 ohne Getränke, Am 26.04.2018 Mittagessen und Tagungsgetränke.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung sowie zu einem späteren Zeitpunkt eine Rechnung.

Organisation

Verein Deutscher Ingenieure e. V.

VDI-Gesellschaft Produkt- und Prozessgestaltung, www.vdi.de/gpp

Postfach 10 11 39, 40002 Düsseldorf

Bei organisatorischen Fragen wenden Sie sich bitte an:

Sylwia Chirek

Telefon: +49 211 6214-218

E-Mail: chirek@vdi.de

Fachlicher Ansprechpartner:

Dipl.-Ing. Dieter Moll MBM

Telefon: +49 211 6214-483

E-Mail: moll@vdi.de

Veranstaltungsorte

- Forum:** [Ringhotel Hohenlohe](#)
Weilertor 14, 74523 Schwäbisch Hall
Telefon +49 (0)791 7587-0
Anfahrt: Siehe [Goole Maps](#)
- Tagungsbüro-Tel.:** +49 (0)170 516 88 56 (nur während der Veranstaltung!)
- Besichtigung:** [BREITNER Abfüllmaschinen GmbH](#),
Daimlerstraße 43, 74523 Schwäbisch Hall (ca. 4,5 km vom Hotel entfernt).

Übernachtungsmöglichkeiten

Für die Teilnehmer ist zum Sonderpreis von €113,00 (EZ Standard) ein Zimmerkontingent im Ringhotel Hohenlohe reserviert. Dieses **Abrufkontingent** gilt bis zum **22.03.2018**. **Stichwort: VDI!**