

Mit Kaltakquise zum erfolgreichen Einstieg in neue Märkte – Vertiefungsworkshop Teil 2: Angebote professionell Nachfassen / Verhandlungstechnik

Technologischer Wandel und Transformationsprozesse in den angestammten Märkten erfordern es immer häufiger, sich Vertriebsmöglichkeiten in neuen Märkten erschließen zu müssen. Das ist jedoch oftmals mit einer großen Herausforderung verbunden: Der Kaltakquise.

Neue Kunden zu gewinnen ist für viele Unternehmen ein zentrales, aber oft unterschätztes Thema. Wer sich ausschließlich auf eingehende Anfragen und bestehende Märkte verlässt, reduziert seine Chancen auf Erfolg. Aktion statt Reaktion ist hier gefordert – ganz besonders, wenn es um das Follow-Up von Angeboten geht.

Um sich von der Masse abzuheben, ist eine zielgerichtete Akquise unerlässlich. Im Rahmen dieses Vertiefungswshops vermittelt die Vertriebs- und Marketingexpertin Dr. Martina M. Ostertag mit ihrem Team Ansätze, wie Technologieunternehmen ihre Vertriebseffizienz steigern und ihre Abschlussquote erhöhen. Die Teilnehmenden erhalten u.a. Tipps zur strukturierten Nachverfolgung von Angeboten und zum professionellen Umgang mit Einwänden.

Themen und Inhalte:

- Angebote nachfassen (Wann ist der richtige Zeitpunkt? Wie geht man auf den Interessenten optimal zu?)
- Verhandlungs- / Gesprächspartner besser verstehen
- Strategien und Tricks der Einkäufer
- Fragen statt Argumentieren
- Professioneller Umgang mit Einwänden

Im Rahmen des Workshops erlernen die Teilnehmenden verschiedene Methoden und wenden diese direkt in zahlreichen, praxisnahen Übungen an. Sie erhalten individuelles Feedback und einige konkrete Impulse zur Optimierung Ihrer Vertriebsperformance.

Der **1. Teil** des Vertiefungswshops befasst sich schwerpunktmäßig mit der Themenstellung **Akquise – strukturierte Neukunden-Gewinnung** und findet am 14.4. statt. Weiterführende Informationen finden sich hier. Teil 1 und 2 können zusammen oder separat besucht werden.

Experten:

Micha Marquardt, Vertriebsprofi und Dr. Martina M. Ostertag, Geschäftsführerin der ITM Industrie & Technologie-Marketing GmbH

Frau Dr. Martina M. Ostertag und Herr Micha Marquardt verfügen über viele Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb; besonderer Schwerpunkt sind hierbei technisch erklärungsbedürftige Produkte und Anlagen. Vor allem die Herausforderungen im Maschinenbau beschäftigen die Referenten – und ihre Kunden – schon seit Jahrzehnten.

Neben praktischer Erfahrung in der operativen Umsetzung von Kaltakquise im B2B-Vertrieb, geben sie ihr Wissen außerdem in zahlreichen Schulungen und Impulsvorträgen – u.a. für den VDMA und den VDI – an ihre Teilnehmer weiter

Datum/Uhrzeit: 21.04.2026, 9:00-16:00 Uhr

Ort:

Wirtschaftsförderung Region Stuttgart (Raum Gutbrod)
Friedrichstraße 10
70174 Stuttgart

Anmeldung:

Die Teilnehmerzahl ist pro Termin auf 15 Personen begrenzt. Daher können zunächst maximal 2 Personen pro Unternehmen berücksichtigt werden. Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Unternehmen der Industrieproduktion. **Die Teilnahme ist aufgrund der Unterstützung durch das Projekt CARS 2.0 kostenfrei.** Unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit erheben wir lediglich bei Nichterscheinen eine No-Show Fee in Höhe von € 100,-. Eine Anmeldung ist erforderlich bis spätestens 27.3.2026 per Mail an: andreas.findeis@region-stuttgart.de Teil 1 und 2 können zusammen oder separat besucht werden. Bitte geben Sie bei der Anmeldung an, ob Sie beide Workshop-Teile besuchen wollen.

Hinweise und Veranstalter:

Veranstalter: Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH in Kooperation mit den Kompetenzzentren Cleaning Excellence Center und Packaging Valley.

In der Special Interest Group (SIG) Marketing und Vertrieb tauschen sich Vertreter mittelständischer Unternehmen zu Fragestellungen aus dem Bereich Technologiemarketing und -vertrieb im Umfeld der Industrieproduktion aus.

Die Veranstaltung findet im Rahmen des Projekts „Cluster Automotive Region Stuttgart 2.0 – Transformationsnetzwerk für den Fahrzeug- und Maschinenbau (CARS 2.0)“ statt. CARS 2.0 wird durch die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH koordiniert und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages