

Mit Kaltakquise zum erfolgreichen Einstieg in neue Märkte – Online Impulse Teil 3: Future Skills im Vertrieb – Wie wichtig sind Soft Skills beim Vertrieb der Zukunft?

Technologischer Wandel und Transformation in bestehenden Märkten machen es für viele Unternehmen notwendig, neue Vertriebswege und Zielmärkte zu erschließen. Dabei stellt insbesondere die Kaltakquise eine zentrale Herausforderung dar: Kontakte zu unbekanntem Entscheidern, fehlende etablierte Vertriebskanäle sowie unterschiedliche Fachsprachen, Normen und Marktanforderungen erschweren den Markteintritt.

Um sich von der Masse abzuheben, ist eine zielgerichtete Akquise unerlässlich. Soft Skills werden in Zukunft nicht weniger wichtig, sondern deutlich wichtiger. Der Grund ist paradox: Je mehr Fachwissen, Produktinformationen und Marktinformationen z.B. durch KI verfügbar werden, desto stärker wird der Mensch über Beziehung, Vertrauen, Orientierung und Entscheidungsfähigkeit differenzieren. Gerade im industriellen Vertrieb werden technische Informationen immer austauschbarer. Datenblätter, Produktvergleiche, technische Spezifikationen und sogar erste Lösungsansätze kann inzwischen jeder Kunde selbst recherchieren oder durch KI erzeugen lassen. Was nicht automatisiert werden kann, ist die Fähigkeit Vertrauen aufzubauen, Interessen zu erkennen, politische Strukturen beim Kunden zu verstehen und unterschiedliche Stakeholder zusammenzuführen. Genau dort entstehen die eigentlichen Wettbewerbsvorteile.

Im Rahmen dieser Veranstaltung der Special Interest Group Marketing möchten wir mit der Marketing- und Vertriebsexpertin Dr. Martina M. Ostertag praktische Tipps geben und diskutieren, wie Technologieunternehmen ihren Vertrieb fit für die Zukunft machen können.

Themen:

- Kann KI bald verkaufen? Was Maschinen können – und Menschen weiterhin besser machen.
(Bedeutung von Soft Skills im B2B-Vertrieb)
- Warum Zuhören das neue Argumentieren ist.
(zentrale Stellschrauben im B2B-Vertrieb der Zukunft)
- Fragetechnik – unterschätztes Tool
- Vertrauen schlägt Produktvorteile – gerade im B2B-Vertrieb.
- 5 Future Skills, die über Vertriebs Erfolg in den nächsten 10 Jahren entscheiden.

Wir freuen uns, wenn die Teilnehmenden auch ihre Erfahrungen in die Veranstaltung einfließen lassen und wir so einen aktiven Austausch im Rahmen der virtuellen Veranstaltung generieren können.

Expertin: Dr. Martina M. Ostertag, Geschäftsführerin der ITM Industrie & Technologie-Marketing GmbH

Datum/Uhrzeit/Ort: 2.7.2026, 10:30-12:00 Uhr, Virtuell (MS Teams)



Anmeldung: Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung ist erforderlich bis spätestens 29.6. Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser Online-Formular: <https://pretix.eu/wrs/kaltakquise-3/>

Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Unternehmen der Industrieproduktion.

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 tauschen sich Vertreter mittelständischer Unternehmen zu Fragestellungen aus dem Bereich Technologiemarketing 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