

Einladung zum 7. Fach-Vortrag

Mittwoch, 12. November 2025 | 9 bis 12 Uhr

Beim CDH Mitte
Messecenter Rhein-Main
Robert-Bosch-Str. 5-7
65719 Hofheim-Wallau



Technische Produkte in der Krise verkaufen

Referenten

Ralf Behnke

- Experte für Wachstumsstrategien für technische Produkte
- Gewinner des Trainer- und Beraterpreises 2019 und des Hype Awards 2021

Sascha Wengert

- Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Detlef Persin

- Leiter der CDH-Mitte-Akademie und Experte für Weiterbildung im Vertrieb

Inhalte des Vortrags

- Das „**KNEW-Modell**“ zeigt die 4 Hebel, mit denen technische Produkte und Investitionsgüter auch in Krisenzeiten erfolgreich verkauft werden.
- Investitionen und technische Anschaffungen aus der Sicht **Ihrer (potenziellen) Kunden** in der aktuellen wirtschaftlichen Situation.
- **Welche Argumente** verkaufen auch während eines globalen Abschwungs – und welche nicht?
- Weshalb sind Industrie- und Handelsvertretungen **der stärkste Vertriebsweg für technische Produkte** und Investitionsgüter in der Krise?
- Wie kann Ihr Unternehmen mit minimalem Aufwand von **verschiedenen Fördermitteln** für **nachhaltiges Wachstum** profitieren?
- Welche Rahmenbedingungen und rechtlichen Aspekte **sind besonders wichtig?**

Vorverkaufspreis: 49 € | vor Ort: 69 € pro Person | inklusive Snacks und Getränke sowie eines Praxisleitfadens mit einer Zusammenfassung aller Vortragsinhalte.

Die Umsatzagentur GmbH & Co. KG | Industriepark 312 | 78244 Gottmadingen

Ausführliche Infos unter: www.umsatzagentur.de

Anmeldung:

per E-Mail: hallo@umsatzagentur.de oder Tel. 07731/902 6011

