

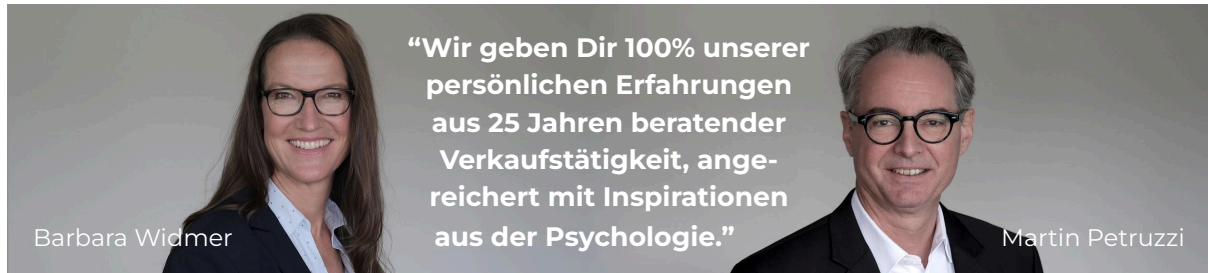
Signature Sales by Cone presents

SALES FOR ENGINEERS (TRAINING)

Ziel

Wir verstehen unsere Kunden, werden Freunde, erzeugen Sicherheit und generieren neue Aufträge und langfristige Geschäftsbeziehungen.

Versprechen



Inhalt

Wir lernen die wichtigsten kommunikativen und psychologischen Zusammenhänge und Erfolgsfaktoren im Business Development zu verstehen. Um das deklarierte Ziel langfristiger Geschäftsbeziehungen zu etablieren, wird das Gelernte trainiert. Drill erzeugt Motivation und Enthusiasmus und steigert den Erfolg. - "Let there be Sales!"

Programm

- **Schulung vor Ort** (ganzer Tag, alle):
Schulung von 8 Trainingsmodulen, Abschluss mit selbst erklärten Aufgaben.
Das Gelernte wird im Alltag eingesetzt und geübt.
- **4x Therapie-Sessions Online** (wöchentlich, je 50 min, 2er-Gruppen):
Es werden die persönlichen Erfahrungen ausgetauscht, mögliche Aktionen und Reaktionen erarbeitet und weitere Tipps gegeben.
- **Erfahrungsaustausch und Schulung vor Ort:** (ganzer Tag, alle)
Austausch der Learnings in der Gruppe, weitere Trainingsmodule.
- **4x Therapie-Sessions Online** (wöchentlich, je 50 min, 2er-Gruppen):
Die Strategien werden verfeinert und diskutiert, z. T. aktive Mithilfe durch Cone.
- **Abschluss vor Ort** (ganzer Tag, alle): Wrap-up, Feedback, Apéro.

Zielpublikum

Senior Engineer, Projektleiter, Architekt, Product Owner, Scrum Master, Account Manager, Business Developer, Field Sales Engineer, Head of Sales & Marketing, CEO

Kursdetails

Aufwand: 32 Stunden (3x 1 Tag plus 8x 50 Minuten)

Dauer: 3 Monate

Start: Donnerstag, 10. September 2026

Kursort: Zürich

Kosten, Anmeldung und weitere Infos: Get in touch@cone.ch !

Vorbehalt Cone: Durchführung ab 8 Teilnehmer*innen, maximal 12.

Signature Sales

TRAININGS-MODULE

Persönlichkeit



- Archetypen

Wer bin ich?

Was sind die anderen?

- Hierarchien

Was ist meine Rolle?

- Gesundheit - Haltung -
Stimme - Stil -
Selbstvertrauen

Wie werde ich

wahrgenommen?

Körpersprache und Verkauf
machen nie Pause.

Methoden



- S.P.I.N. Selling

Wie führe ich

erfolgreich Meetings?

Situation - Problem -
Implication - Need

Wie kann ich wirken?

- Elevator Pitch
- Cold Calling
- Small Talk
- Trojanisches Pferd
- Erwartungs-Mgmt
- Abschlussfähigkeit
- Flip Chart
- Verhandlung

Checklisten



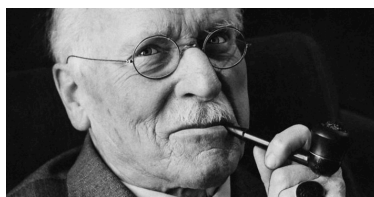
- S.C.O.T.S.M.A.N.

Wie komme ich zu den notwendigen Informationen?

- Buying Center

Kennen wir den Kunden?

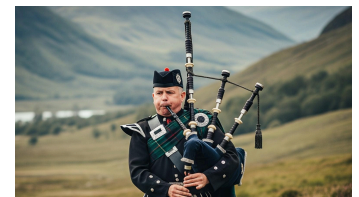
Wer (alles) entscheidet
aufgrund welcher Kriterien?



Carl Gustav Jung
Schweiz (*1875, †1961)



Neil Rackham
England (*1942)



KI Akronym Bild (Gemini)

**Wir verkaufen Sicherheit. Weil wir Freunde werden.
Weil wir einander zuhören und uns verstehen.**

Du musst nicht Verkäufer werden, Du wirst es lieben!

Signature Sales

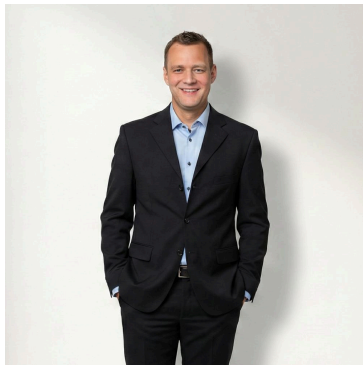
STIMMEN



“Sales for Engineers” hat mich nicht nur fachlich weitergebracht, sondern auch persönlich. Ich habe verstanden, dass wirklicher Vertrieb mehr ist als kalte Akquise. Die Schulung gab mir das Werkzeug, um einen langfristigen Kunden zu gewinnen, den ich schon für verloren hielt! Die Unterstützung in den Sparring-Sessions war einfach genial, ich empfehle es jedem - die wertvollen Insights sind unbezahlbar!

Dr. Franziska Deutschmann

Data Scientist, Exxeta AG



Martin and Barbara shared highly practical tips and concrete techniques that fit perfectly into the daily reality of engineers involved in sales. Their input helped us better structure customer conversations, communicate value more clearly, and approach opportunities with greater confidence. As a result, we were able to close deals more consistently and with less friction.

Aaron Riedener

CTO, QuantalQ AG



„Sales for Engineers“ war für mich eine unglaublich motivierende Schulung. Besonders geholfen hat mir die praxisnahe Mischung aus Theorie-Input und dem direkten Üben sowie die geschickt eingebauten Austauschrunden. Die einfachen, wirkungsvollen Werkzeuge haben mich motiviert, direkt ins Tun zu kommen und Neues einfach zu testen. Genau das hat mir mehr Sicherheit, Vertrauen und neuen Schwung für meinen Alltag gegeben.

Roland Stalder Leiter Engineering & Projektleitung, ewz