

Industrie-Projekte erfolgreich akquirieren

So beschleunigen Sie Ihre Projektakquisition und gewinnen leichter neue Industriepartner

Spezialseminar für die Wissenschaft. In 20 Jahren über 130 mal durchgeführt.

Für alle Akquisiteure aus der Wissenschaft, die leichter und schneller neue Industriepartner für ihre innovativen Technologien gewinnen wollen.

Dieses Akquisitionsseminar ist das einzige seiner Art in Deutschland.

Die Fraunhofer Gesellschaft als europäischer Marktführer bei industrienaher Forschung führt dieses Seminar seit 1998 durch.



Hans-Lothar Busch

BUSCH Sales CONSULT

Spezialist für Industrie-Akquisition

Lehrbeauftragter an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg

Hardbergstraße 21 76532 Baden-Baden

Telefon: 07221-995533 Mobil: 0172-7402992

<https://www.mehr-industrieprojekte.de>

Industrie-Projekte erfolgreich akquirieren

Informationen für Wissenschaftler und Mitarbeiter aus dem Technologietransfer

- Situation:** Wissenschaftler begeistern durch Ihre technologische Expertise und ihre Innovationskraft. Wenn es jedoch darum geht, Industriepartner zur Investition in risikobehaftete F&E Projekte zu motivieren, erweist sich dies häufig als kompliziert. In nur 2 Tagen gelingt dies mit dem Akquisitions-Seminar des Marktführers wesentlich leichter und schneller.
- Zielgruppe:** Forscher und Entwickler von Instituten und Hochschulen, die mit der Akquisition von Industrieprojekten befasst sind und die wesentlich mehr Industrie-Projekte für die Auftragsforschung akquirieren wollen.
- Spezialseminar:** Praxisnahes, zweitägiges Spezialseminar für die Wissenschaft, das bei der Fraunhofer Gesellschaft und weiteren Forschungseinrichtungen über 130-mal durchgeführt worden ist.
- Lernen Sie, wie man Industriekunden davon überzeugt, Budgets in Ihre innovativen Technologien zu investieren und wie Sie zugleich Zeit für Ihre Forschungstätigkeit einsparen.
- Mittelfristig können Sie mit diesen Techniken aus 50% der Erstgespräche mit neuen Industrie-Kunden auch ein erstes Industrie-Projekt generieren.
- Aktivierende Methoden:** Trainerinfos, Gruppenarbeiten, Übungen, Praxis-Übungen mit Fällen der Teilnehmer, A-B-C - Rollenspiele zum Thema „Erstkontakte herstellen“
- Ihr Nutzen:**
- Mehr Industrie-Aufträge und damit eine bessere Auslastung des Instituts durch mehr Industriemittel
 - Weniger Zeitaufwand für die Akquisition durch höhere Abschlussquote (abgeschlossene zu begonnene Akquisitionsvorgänge)
 - Höhere Motivation für die Akquisiteure durch mehr Erfolgserlebnisse
 - Nutzung der akquisitorischen Potenziale der Wissenschaftler
 - Keine „Kaltakquise“ mehr erforderlich, durch leichtere und effizientere Kontaktmöglichkeiten zu neuen Industriekunden

Praxis-Inhalte:

- Erfolgsfaktoren der Akquisition von Industrie-Projekten
- Das Phasen-Modell der wissenschaftlichen Akquisitionstechnik
- 10 smarte Techniken zur Generierung von Industrie-Kontakten
- Die Erwartungen von Industrie-Kunden an Wissenschaftler
- Die 12 Goldene Regeln für die Akquisition von Industrie-Projekten
- Zielführende Fragetechniken für die Bedarfsermittlung
- Die Nutzen-Argumentation zur Überzeugung von Industrie-Partnern
- 4 Überzeugungstechniken für den Kontakt mit Industrie-Kunden
- Kaufsignale erkennen und nutzen
- Die Nutzung der Beziehungsebene für den Akquisitionserfolg
- Preisnennung und Preisargumentation
- Zielgruppen-Ermittlung nach dem EKS-Modell (optional)
- Preisverhandlungen mit Einkäufern führen (Optional)

Teilnehmer-Stimmen:

"Seit Ihrem Seminar ist die Ablehnungsquote unserer Angebote fast auf null zurückgegangen".

Leiter einer Forschungseinrichtung für Maschinenbau, Bayern

"Durch den Merksatz 'Angebote sind Zeitdiebe' haben unsere Projektleiter seit Ihrem Seminar deutlich an Arbeitszeit bei der Akquisition eingespart".

Abteilungsleiter, Fraunhofer-Institut, Süddeutschland

"Seit unserem Seminar vor 1 ½ Jahren hat sich der Wert pro Projekt von 10-15 Tausend auf 35-50 Tausend Euro entwickelt".

Gruppenleiter, Maschinenbau-Institut

"Die Akquisitionsphase vom Kennenlernen des Kunden bis zum Projektabschluss hat sich seither deutlich verkürzt".

Wissenschaftler, ein Jahr nach dem Akquisitionsseminar

"Früher haben wir von 10 Industriekunden, die unser Institut besucht haben, ein neues Projekt akquiriert. Heute, seitdem wir so vorgehen, wie Sie es gesagt haben, sind es 6-7."

Gruppenleiter, Fraunhofer - Institut, Berlin

Referenzen:

Über 40 Institute (s.u.), Fraunhofer Gesellschaft München, KIT, Karlsruhe, Uni Bremen, caesar, DLR, HTW Dresden

Fraunhofer Institute, an denen dieses Akquisitionseminar durchgeführt wurde

Stand: 22.08.2018

1. AISEC, Garching bei München
2. CNT, Dresden
3. CSP, Halle
4. ENAS, Chemnitz
5. EMFT, München
6. FIRST, Berlin
7. FEP, Darmstadt
8. FIT, St. Augustin
9. HHI, Berlin
10. IAO, Stuttgart
11. ISE, Freiburg (3 oder mehr Seminare)
12. IISB, Erlangen
13. IGB, Stuttgart (3 oder mehr Seminare)
14. IGD, Darmstadt
15. IDMT, Oldenburg
16. IPM, Freiburg (3 oder mehr Seminare)
17. IKTS, Dresden (3 oder mehr Seminare)
18. ISC, Würzburg (3 oder mehr Seminare)
19. IVV, Freising
20. IFF, Magdeburg
21. IEE, Kassel
22. IWES-NW, (3 oder mehr Seminare)
23. IFAM, Bremen
24. IFAM-Dresden (3 oder mehr Seminare)
25. IWM, Freiburg
26. IWU, Chemnitz (3 oder mehr Seminare)
27. IGCV, Augsburg (3 oder mehr Seminare)
28. IWS, Dresden

29. IIS, Erlangen (3 oder mehr Seminare)
30. IIS-Dresden (3 oder mehr Seminare)
31. IIS-SCS Nürnberg
32. ISST, Dortmund
33. IZI, Leipzig
34. IPK, Berlin (3 oder mehr Seminare)
35. IML, Dortmund
36. IML-CML, Hamburg
37. IOSB, Karlsruhe (3 oder mehr Seminare)
38. ICT, Pfinztal (3 oder mehr Seminare)
39. LBF, Darmstadt (3 oder mehr Seminare)
40. SIT, Darmstadt
41. INT, Euskirchen
42. MOEZ, Leipzig
43. PYCO, Teltow
44. WKI, Braunschweig
45. WKI-Anwendungszentrum, Hannover
46. ITWM, Kaiserslautern



Hans - Lothar Busch

Diplom – Kaufmann

Busch Sales Consult - Baden-Baden



1. Stationen

Führungstätigkeit in mehreren Positionen (6 Jahre)
Vertriebsbeauftragter für Hard- und Software (2 Jahre)
Verkaufsleiter eines Vertriebsteams für elektronische Investitionsgüter (4 Jahre)
Inhaber der **BUSCH Sales CONSULT**, Baden-Baden (20 Jahre)
Aktive Vertriebserfahrung gesamt: **6 Jahre**
Führungserfahrung gesamt: **10 Jahre**
Trainer, Coach und Moderator: **24 Jahre**

„Verschwende keine Zeit mit dem Ob, sondern konzentriere Dich auf das Wie.“

2. Trainerqualifikation

Deutschlands Nr. 1 in Akquisitionstrainings für Wissenschaftler
Präsentationstechniken für die Auftragsakquisition/ vor Entscheidungsgremien
Verhandlungstechniken für Wissenschaftler
Begleitung von Akquisiteuren „On-the-Job“
Internationale Trainings und Workshops (Englisch/Französisch)

3. Ausbildungen

Studium der Betriebswirtschaft, Spezialisierung Marketing, Hamburg
Trainee-Ausbildung Elektrotechnik bei Mannesmann-Kienzle, Villingen/Schwarzwald
Trainerausbildung bei train GmbH, München
Ausbildung zum Systemischen Coach an der ETH, Zürich

4. Spezialgebiete

Akquisitionstechniken für F&E-Akquisiteure (über 130 Durchführungen)
Neukundengewinnung für Wissenschaftler in der Praxis
Präsentationscoaching zur Überzeugung von Entscheidungsgremien vor der Auftragsvergabe von F&E Projekten

5. Referenzen (Wissenschaft/Technologie)

Duale Hochschule Baden-Württemberg; Helmholtz Gemeinschaft; Fraunhofer Gesellschaft (über 40 Institute); Uni Bremen; Hochschule für Technik, Dresden; KIT, Karlsruhe, DLR.

Ihre Vorteile und Nutzen

Warum sich eine Zusammenarbeit für Sie ganz sicher lohnen wird

- 1. Erfahrung:** Über 24 Jahre Erfahrung als Trainer und Coach bedeutet für Sie **viel Sicherheit** bei der Durchführung Ihres Akquisitionsseminars.
- 2. Verkaufspraxis:** Die 6-jährige praktische Erfahrung als Vertriebsbeauftragter und Verkaufsleiter in der Industrie (Kienzle, VS-Villingen) garantiert eine Auswahl derjenigen **Trainingsinhalte, die zum Erfolg** führen.
- 3. Kenntnis Wissenschaft:** Eine nachhaltige Tätigkeit seit 1998 bei über 40 Fraunhofer-Instituten und anderen Wissenschaftseinrichtungen bedeutet für Sie eine praxisgerechte Verknüpfung der erforderlichen Inhalte mit den **Spezifika der Akquisition** von komplexen, innovativen Technologien und eine einfühlsame Ansprache der Zielgruppe Wissenschaftler.



- 4. Methodik:** Die hohe Teilnehmerorientierung bei Trainings, Workshops und Coachings und die **Wertschätzung Ihrer Mitarbeiter** (Prinzip der gleichen Augenhöhe von Trainer und Teilnehmer) garantieren die sofortige Akzeptanz des Trainers.
- 5. Umsetzungsorientierung:** Das Trainingskonzept hat eine große Praxisnähe und einen starken Umsetzungsfokus. Entscheidend für Sie als Auftraggeber ist, was sich nach dem Training zugunsten des Akquisitionserfolges verändert. Dies sichert Ihnen einen **schnellen Return-On-Invest** Ihrer Seminarinvestition (meist 6-8 Monate nach dem Seminar).

6. **Lehrauftrag:** Der **Lehrauftrag für Vertrieb** an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg bedeutet zusätzliche Nähe zum wissenschaftlichen Sektor und damit eine höhere Akzeptanz durch Akademiker.
7. **„PowerPoint-freie Zone“:** Die Seminare der Busch Sales Consult sind **„PowerPoint-freie Zonen“**. Ermüdende PowerPoint- Vorträge finden garantiert nicht statt. Dies wird von vielen Seminarteilnehmern mit akademischer Vorbildung sehr geschätzt. Ausnahme: Das Präsentations-Seminar!
8. **Gehirngerechtes Lernen:** Die Trainingsmethodik folgt den neuesten **Erkenntnissen der Neurowissenschaft** und beinhaltet u.a. Wiederholungsintervalle in fest definierten Abständen sowie Best-Practice- und Vorbildlernen als besonders gehirngerechte Lernmethoden.



Teilnehmer-Stimmen aus einem Akquisitionseminar

- "Die Rollenspiele haben mir viel gebracht, obwohl ich sie sonst nicht mag."
- "Die Seminaratmosphäre war locker-flockig; mir war es nicht einmal langweilig."
- "Aufgrund der Praxisfälle habe ich viel mitgenommen."
- "Ich wollte meine Akquisitionstechniken auf den Prüfstand stellen. Mit diesem Seminar bin ich in der Lage, eine sinnvolle Selbstreflexion durchzuführen."
- "Das Seminar war spannend und klasse."
- "Meine Angst vor der Akquisition ist sehr klein geworden."
- "Kein PowerPoint - sehr gut!"
- "Ich weiß jetzt, woran ich an mir arbeiten kann."
- "Kein PowerPoint - ich hätte sonst nicht einmal die Hälfte mitgenommen."
- "Locker, manchmal zum schmunzeln, nie langweilig."
- "Man muss kein geborener Verkäufer sein - Atmosphäre sehr gut."

