

# F&E-Industrieprojekte erfolgreich akquirieren

So beschleunigen Sie Ihre Projektakquisition und gewinnen mehr neue Industriepartner

**Wie Sie zusätzliche Industriekunden schnell und leicht akquirieren! Spezialseminar für die Startups. Das Seminar wurde über 130-mal bei der Fraunhofer Gesellschaft für Wissenschaftler und Mitarbeiter von Startups durchgeführt und wird seit 2017 auch für Startups und andere Wissenschaftseinrichtungen angeboten!**

Für alle Akquisiteure von forschungsnahen Startups, die leichter neue Industriepartner für ihre innovativen Technologien gewinnen wollen.

Das gesamte Know-how dazu in nur 2 Tagen



**BUSCH** Sales CONSULT Hans-Lothar Busch - Spezialist für den Technologietransfer

Hardbergstraße 21 76532 Baden-Baden

Telefon: 07221-995533 Mobil: 0172-7402992

<https://www.busch-sales-consult.de/>

# 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 (18 Jahre)

Aktive Vertriebserfahrung gesamt: **6 Jahre**

Führungserfahrung gesamt: **10 Jahre**

Coach, Trainer und Moderator: **22 Jahre**

## 2. Trainerqualifikation

Akquisitionstrainings für Technologieunternehmen und F&E-Dienstleister (u.a. über 40 Fraunhofer-Institute)

Präsentationstechnik für die Auftragsakquisition/ in Entscheidungssituationen

Neukundengewinnung als Training und On-the-Job

Internationale Trainings und Workshops (Englisch/Französisch)

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

## 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 120 Durchführungen)

**Neukundengewinnung** im Technologiebereich in der Praxis

**Präsentationscoaching** zur Überzeugung von Entscheidungsgremien vor der Auftragsvergabe von F&E Projekten

## 5. Referenzen

Siemens, Thyssen Krupp, Ford, Deutsche Telekom, Deutsche Post, Bosch Siemens

Hausgeräte, Fraunhofer Gesellschaft (über 40 Institute), Price Waterhouse Coopers (PwC),

Bertelsmann, Uni Bremen, TIM Consult, Deutsche Post, DLR, NET GmbH

# F&E-Industrieprojekte erfolgreich akquirieren

So beschleunigen Sie Ihre Projektakquisition und gewinnen mehr neue Industriepartner!

- Situation:** Wissenschaftler und Unternehmer von Startups in Deutschland begeistern durch Ihre technologische Expertise und ihre Innovationskraft. Wenn es jedoch darum geht, Industriepartner zu identifizieren und anschließend für die Investition in risikobehaftete F&E Projekte zu motivieren, erweist sich dies nicht selten als kompliziert. Dies muss jedoch nicht zwangsläufig so sein.
- Zielgruppe:** Inhaber, Führungskräfte, Forscher und Entwickler von Startups, die mit der Akquisition von Industrieprojekten befasst sind
- Spezialseminar:** Erfolgsseminar, das bei der Fraunhofer Gesellschaft und weiteren Forschungseinrichtungen über 130-mal durchgeführt worden ist. Seit Januar 2017 auch für Startups und die Auftragsforschung von Universitäten und Hochschulen verfügbar.  
Profitieren auch Sie von den praxisnahen, verblüffenden Erkenntnissen der speziellen Akquisitionstechniken für eine beschleunigte Auftragsforschung.  
Lernen Sie, wie Sie Industriekunden davon überzeugen, Budgets in Ihre innovativen Technologien zu investieren und Sie dabei noch Zeit für Ihre Forschungstätigkeit einsparen.  
  
Mittelfristig können Sie mit diesen Techniken z.B. aus über 30% der Erstkontakte zu Industrieunternehmen Erstaufträge generieren.
- Ihr Nutzen:**
- Mehr F&E-Aufträge und damit eine bessere Ausstattung des Unternehmens mit Industriemitteln
  - Weniger Zeitaufwand für die Akquisition durch höhere Abschlussquote (abgeschlossene zu begonnene Akquisitionsvorgänge)
  - Höhere Motivation für die Akquisiteure durch mehr Erfolgserlebnisse
  - Nutzung aller akquisitorischen Potenziale während des Verkaufsprozesses
  - Keine „Kaltakquise“ mehr erforderlich, durch leichtere und effizientere Kontaktmöglichkeiten zu neuen Industriekunden
- Inhalte:**
- Erfolgsfaktoren der F&E-Akquisition
  - Das 3-Pfeile-Modell der Akquisitionstechnik
  - Telefonische Terminvereinbarung (optional)

- Erwartungen von Führungskräften der Industrie an Forscher
- Die Bedeutung der Beziehungsebene für den Akquisitionserfolg
- Bedarfsermittlung nach dem EKS-Modell (optional)
- Fragetechniken
- Modellfragen für die Bedarfsermittlung
- Nutzenargumentation
- Weitere Überzeugungstechniken
- Kaufsignale erkennen und nutzen
- Preisgespräch (Optional)

**Teilnehmerzahl:** bis 12 Personen

**Methoden:** Trainerinfos, Gruppenarbeiten, Übungen, Praxis-Rollenspiele aus dem F&E-Bereich, A-B-C - Rollenspiele zum Thema „Erstkontakte herstellen“

**Teilnehmerstimmen:** "Seit Ihrem Seminar ist die Ablehnungsquote unserer Aufträge 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 Industriedelegationen, 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 FhG-Institute, FhG München (Offenes Akquisitionsseminar), Uni Bremen, caesar, DLR

## **Fraunhofer Institute, an denen dieses Akquisitionsseminar durchgeführt wurde**

Stand: 22.01.2017

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
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. IWES, Kassel
22. IWES-BHV, (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, Darmstadt (3 oder mehr Seminare)
38. LBF, Darmstadt
39. INT, Euskirchen
40. MOEZ, Leipzig
41. PYCO, Teltow
42. WKI, Braunschweig
43. WKI, Hannover



## Schlussrunde aus dem Fraunhofer-Seminar, Bonn, November 2014

- "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."





# Ihre Vorteile und Nutzen

## Warum sich eine Zusammenarbeit für Sie ganz sicher lohnen wird

- 1. Erfahrung:** Über 22 Jahre Erfahrung als Trainer, Moderator und Coach bedeutet für Sie viel Sicherheit bei der Durchführung Ihres Weiterbildungsprojektes.
- 2. Verkaufspraxis:** Die eigene praktische Erfahrung als Vertriebsbeauftragter und Verkaufsleiter in der Industrie (Kienzle, VS-Villingen) garantiert eine Erfolg versprechende Auswahl der zu Ihnen passenden Trainingsinhalte. Hinzu kommen mehrere hundert erfolgreich abgeschlossen Seminare.
- 3. Kenntnis Wissenschaft:** Eine erfolgreiche 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 sofortige Akzeptanz des Trainers und damit keine Reibungsverluste für Sie als Auftraggeber.
- 5. Umsetzungsorientierung:** Alle Trainingskonzepte haben einen starken Umsetzungsfokus. Entscheidend für Sie als Auftraggeber ist weniger, was im Seminar passiert, sondern was sich nach dem Training zugunsten Ihrer Ziele verändert. Erst dies sichert Ihnen einen hohen Return On Invest.
- 6. Referenzen:** Bei mehreren Blue-Chips (z.B. Allianz, Siemens, Thyssen-Krupp) und Mittelständlern vertreten. Die Seminare erhalten dadurch eine hohe branchenübergreifende Praxisrelevanz.