

zum **Basis-Training PRODUKT UND VERTRIEB**  
für **SENEC-Lithium Speichersysteme**



Schulungstermin	Schulungszeit	Schulungsort
<b>Dienstag, 30.01.18</b>	9:00 - 15:00 Uhr	Schulungsraum Uwe Wiemann GmbH & Co. KG Karl-Arnold-Str. 9 32339 Espelkamp

Unabhängigkeit in der Energieversorgung für private und gewerbliche Endkunden – dafür steht die Marke SENE.CIES. Mit über 14.000 verkauften Speicher-Systemen sind die SENE.CIES-Speicher Marktführer in Deutschland und die Deutsche Energieversorgung GmbH als Hersteller gehört zu den Pionieren mit den längsten Erfahrungen in der Speicherentwicklung (seit 2009).

Über die **SENE.CCloud zu 100% unabhängig** werden von ihrem traditionellen Energieversorger. Das ist nicht nur intelligent und spannend, sondern ein absolutes Alleinstellungsmerkmal im Verkauf an Endkunden und bietet daher Ihnen und Ihren Kunden einen finanziellen Mehrwert.

Mit der nächsten Generation der SENE.CSpeichersysteme haben wir das Produktportfolio erweitert und können damit den Endkunden noch passendere Lösungen anbieten.

## Zielgruppe

Das Training wird exklusiv für SENE.CFachpartner angeboten.

Es richtet sich an Eigentümer von Partnerbetrieben und Mitarbeiter im Vertrieb, die SENE.CIES-Speichersysteme an Endkunden verkaufen wollen. Es werden grundlegende Erfahrungen im Bereich der Erneuerbaren Energien vorausgesetzt

## Referent

Wieland Stärke, Uwe Wiemann GmbH & Co. KG

## Agenda

### 1. Produkt-Training

- Informationen zum Hersteller und Energieversorgungsunternehmen (Deutsche Energieversorgung GmbH)
- Rechtliche Rahmbedingungen Netzanschluss von Speichersystemen
- Wie bestimme und steigere ich den Autarkiegrad des Kunden?
- Kostenloses Monitoring – neues mein-senec
- Cloud To Go
- Wärmestrom
- Family & Friends

## 2. Vertriebs-Training

- Welche Motive bewegen die Kunden beim Speicherkauf?
- Warum SENEK?
- Wirtschaftlichkeit von SENEK.IES-Speichersystemen
- Berechnung mit Speicher-Rechner in 5 Minuten
- Steuern & Versicherung, Finanzierung & Förderung
- Behandlung von Einwänden und Vorwänden während des Verkaufsgesprächs
- Mieterstrom-Modell

### Die Teilnahme ist kostenlos!

Die Teilnehmer erhalten die Schulungsunterlagen in elektronischer Form, Getränke und Verpflegung während der Schulung sowie ein Teilnehmerzertifikat. Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer einen kostenlosen Zugang zum neuen Wirtschaftlichkeitsrechner (im Wert von € 399 netto)

### Bitte beachten

- Eigene Anreise
- Melden Sie sich bitte zu der Vertriebs-schulung mit unserem Online-Formular an. Dieses finden Sie auf unserer Homepage [www.wiemann.de](http://www.wiemann.de) unter: **Anmeldung**
- **Anmeldeschluss:** jeweils eine Woche vor der Schulung

Wir freuen uns, Sie bei der Schulung begrüßen zu dürfen.

*Ihr Wiemann-Vertriebsteam*



Uwe Wiemann GmbH & Co. KG  
Karl-Arnold-Straße 9  
32339 **Espelkamp**  
vertrieb@senec-mitte.com

Wiemann GmbH  
Blankensteinstraße 40  
32257 **Bünde**  
info@wiemann.de



#### Außendienst

Theo Berken 0172 7925 700  
Jürgen Bock 0160 7035 721  
Hans Braun 0160 7837 424  
Christian Leibling 0152 5353 1469  
Heiko Oltmanns 0171 4908 762

#### Innendienst Espelkamp

Dirk Stoppkotte 05772 / 9779 - 19  
Ino Behring 05772 / 9779 - 17  
Daniel Kuhlenbeck 05772 / 9779 - 23

#### Innendienst Bünde

Andreas Szyska 05223 / 92 89 - 20