

Pressemitteilung**Fachhochschule Aalen****Dr. Marc Dressler**

23.04.2002

<http://idw-online.de/de/news47088>Studium und Lehre
Wirtschaft
regional**Verkaufsargumentation für Testsystem**

"Eine weit überdurchschnittliche Abschlussarbeit", urteilt Prof. Hans Maurer von der Fachhochschule Aalen über die Diplomarbeit von Denis Stopfer aus Heidenheim. Darin beschäftigt sich der Student des Wirtschaftsingenieurwesens mit Verkaufsargumentationen für ein Low-end Investitionsgut der Automobilindustrie: das Testsystem LabCar ST der ETAS GmbH. Vertriebsingenieuren wird ein Leitfaden für den Verkauf dieses Testsystems an die Hand gegeben, indem mittels einer Echtzeitsimulation von Kraftfahrzeugen und deren Komponenten ein fundiertes Produktwissen vermittelt wird, das benötigt wird, um kompetent über die Einsatzmöglichkeiten des Testsystems Auskunft geben zu können.

"Herr Stopfer hat eine Verkaufsargumentation entwickelt, die uns den notwendigen einheitlichen Grundstein für weitere Marketingaktivitäten liefert", meint Betreuer Andreas Kunz von der ETAS GmbH, die ihren Hauptsitz in Stuttgart hat und im Automobilbereich Engineering-Werkzeuge für Embedded Control Systeme anbietet.



Denis Stopfer