

Transferdialog

Vertriebsstrategien im Wissenschaftstransfer — Wissenschaftliche Themen gezielt bewerben und verbal vermarkten

In diesem Workshop lernen die Teilnehmenden, wie sie ihre wissenschaftlichen Themen nicht nur vorstellen, sondern gezielt »verkaufen/bewerben« – also in einer Art und Weise verbal präsentieren, dass sie für das Gegenüber, wie Unternehmen, politische Entscheidungsträger:innen und andere potenzielle Partner:innen von Nutzen und Interesse sind.

Der Referent Jens Löser ist langjähriger Experte im Vertrieb und arbeitet mit der Fraunhofer Gesellschaft und der VDI-Gruppe zusammen. Er weist auf mögliche Fallen in der Kontaktaufnahme hin, macht deutlich, wie man selbst die eigenen Aktivitäten beeinflussen kann und räumt im Workshop mit erfolgsverhindernden Glaubenssätzen auf. Sie werden mit Sicherheit von vielen praktischen Strategien und Tipps profitieren.



Für Professor:innen und
wissenschaftl. Mitarbeitende



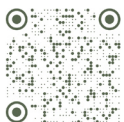
26.01.2026
14:00–17:00 Uhr



Referent
Jens Löser (jensloeser.de)



Raum E410



Jetzt anmelden:

<https://events.hs-offenburg.de/event/730/>