



Den eigenen IT-Vertrieb aufbauen und mehr verkaufen

Seminardauer: 2 Tage, 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Schulungsunterlagen: nach Absprache

Eine entscheidende Herausforderung im IT-Vertrieb besteht darin, die eigenen Lösungen am Kundenbedarf auszurichten und verständlich zu kommunizieren.

Zielmarktanalyse und Definition! Sie erfahren effektive Akquisestrategien und erlernen die Systematik. Erarbeitung und Individualisierung der Kennzahlen und Prozesse in Ihrem speziellen Vertriebsumfeld.

Unsere Schulung ist besonders empfehlenswert bei komplexen und erklärungsbedürftigen IT-Produkten und Dienstleistungen.

Zielgruppe

Inhaber, Vertriebsleiter, Fach- und Führungskräfte in Vertrieb & Sales

Kurs Voraussetzungen

Keine

Agenda

Ausgangslage

- Welches IT-Produktmix liegt vor - welche Anpassungen sind möglich
- Kundenbedarf erkennen und Lösungen erarbeiten
- Referenzbeispiele
- Preisstrategie entwickeln
- Praxisbeispiele

Ausarbeitung der Strategie

- Planung einer Zielmarktanalyse und Definition der Kenngrößen
- Erarbeitung von Checklisten
- Akquisestrategien, Kontaktmöglichkeiten und Beziehungspflege

Die Präsentation

- Komplexität von Lösungen reduzieren
- IT- und Entscheidersprache übersetzen
- Wichtige Elemente einer Präsentation
- Welcher Kundentyp ist Ihr gegenüber
- Einwänden typgerecht begegnen

Der Abschluss

- Das Angebot, das man nicht ablehnen kann?
- Preis - Kosten - Verhandlungsstrategien
- Kunden zur Entscheidung führen
- Nach dem Abschluss: Bestätigung für den Kunden

Fazit und offene Fragerunde

Buchungsoptionen

Öffentliche Schulung

Mit Teilnehmern aus verschiedenen Unternehmen vermitteln Ihnen unsere Projekterfahrenen Trainer die angekündigten Schulungsinhalte.

Preis pro Person: 995,00 EUR, zzgl. 19% MwSt, Verpflegung zzgl., Seminarunterlagen zzgl.

Inhouse/Firmen Seminar

Individuell für Ihre Bedürfnisse führen wir ein Seminar für Ihr Unternehmen durch. Sie bestimmen die Inhalte, den Zeitpunkt und Dauer des Seminars.

Tagessatz: 1.495,00 EUR, zzgl. 19% MwSt, Verpflegung zzgl., Fahrt- und Hotelkosten zzgl., Seminarunterlagen zzgl.

Einzel Coaching

Individuell für Ihre Bedürfnisse führen wir ein Seminar in Ihren Räumlichkeiten oder unseren Räumlichkeiten durch. Sie bestimmen die Inhalte, den Zeitpunkt und Dauer des Seminars.

Tagessatz: 1.345,50 EUR, zzgl. 19% MwSt, Verpflegung zzgl., Fahrt- und Hotelkosten zzgl., Seminarunterlagen zzgl.

Unverbindliche Seminaranfrage

per FAX an 0911 650083 99

Thema: Den eigenen IT-Vertrieb aufbauen und mehr verkaufen

Schulungsdauer: 2 Tage, 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Seminartyp

Öffentliche Schulung

Preis pro Person: 995.00 EUR, zzgl. 19% MwSt, Verpflegung zzgl., Seminarunterlagen zzgl.

Inhouse/Firmen Seminar

Tagessatz: 1495.00 EUR, zzgl. 19% MwSt, Verpflegung zzgl., Fahrt- und Hotelkosten zzgl., Seminarunterlagen zzgl.

Einzel Coaching

Tagessatz: 1345.50 EUR, zzgl. 19% MwSt, Verpflegung zzgl., Fahrt- und Hotelkosten zzgl., Seminarunterlagen zzgl.

Teilnehmeranzahl:

Terminwunsch:

Schulungsstandort:

Ansprechpartner / Kontakt

Vorname:

Nachname:

Firma:

E-Mail:

Telefon:

Persönliche Anmerkungen:

Datum, Unterschrift