



Ausbildungsreihe zum zertifizierten IT-Systemverkäufer/in

Modul	Thema	Tage	Datum	Trainer
1	Basics – Kontaktaufnahme / Bedarfsanalyse / Präsentationstermin / Auftrag	3	14.05.2019 15.05.2019 16.05.2019	Katerina Iliadis
2	Vertriebsstrategie zur Neukundengewinnung	1	28.05.2019	Katerina Iliadis
3	Kommunikation – Gespräche auf leichte Weise zielgerichtet führen und steuern	1	29.05.2019	Andreas Barthel
4	Das Telefonakquise Modul	2	26.06.2019 27.06.2019	Annemarie Habermeier
5	Das Präsentations Modul	1	11.09.2019	Katerina Iliadis
6	Das Messe Modul – Neukundengewinnung	1	12.09.2019	Katerina Iliadis
7	Das Nutzen Modul – Verkaufsargumentationen	1	23.09.2019	Katerina Iliadis
8	Das C-Level Modul – Ansprechpartner auf Entscheiderebene	1	20.11.2019	Daniela Gardini
9	Ausschreibungs-Modul – Wie gewinnt man Ausschreibungen	1	21.11.2019	Daniela Gardini
10	Das Abschluss Modul – Preis- und Abschlussverhandlungen erfolgreich führen	1	24.09.2019	Katerina Iliadis
11	Profi Modul – Schwierige Fälle im Vertrieb meistern	1	03.12.2019	Daniela Gardini
12	Vertriebsorganisation – Eigenorganisation im Vertrieb	1	04.12.2019	Andreas Barthel