



# Ausbildungsreihe zum zertifizierten IT-Systemverkäufer/in

Modul	Thema	Tage	Datum	Trainer
<b>1</b>	Basics – Kontaktaufnahme / Bedarfsanalyse / Präsentationstermin / Auftrag	3	14. 05. 2019 15. 05. 2019 16. 05. 2019	Katerina Iliadis
<b>2</b>	Vertriebsstrategie zur Neukundengewinnung	1	17. 06. 2019	Katerina Iliadis
<b>3</b>	Kommunikation – Gespräche auf leichte Weise zielgerichtet führen und steuern	1	18. 06. 2019	Andreas Barthel
<b>4</b>	Das Telefonakquise Modul	2	26. 06. 2019 27. 06. 2019	Annemarie Habermeier
<b>5</b>	Das Präsentations Modul	1	11. 09. 2019	Katerina Iliadis
<b>6</b>	Das Messe Modul – Neukundengewinnung	1	12. 09. 2019	Katerina Iliadis
<b>7</b>	Das Nutzen Modul – Verkaufsargumentationen	1	23. 09. 2019	Katerina Iliadis
<b>8</b>	Das C-Level Modul – Ansprechpartner auf Entscheiderebene	1	20. 11. 2019	Daniela Gardini
<b>9</b>	Ausschreibungs-Modul – Wie gewinnt man Ausschreibungen	1	21. 11. 2019	Daniela Gardini
<b>10</b>	Das Abschluss Modul – Preis- und Abschlussverhandlungen erfolgreich führen	1	24. 09. 2019	Katerina Iliadis
<b>11</b>	Profi Modul – Schwierige Fälle im Vertrieb meistern	1	03. 12. 2019	Daniela Gardini
<b>12</b>	Vertriebsorganisation – Eigenorganisation im Vertrieb	1	04. 12. 2019	Andreas Barthel