VERTRIEBSSEMINAR

22.- 24. SEPTEMBER 2020 IN FRANKFURT

Pöhnl & Schottler
Sales-Training und -Management

Der Wettbewerb im Markt bei kaufmännischen IT-Lösungen nimmt zu. Häufig entscheidet der bessere Vertrieb über Obsiegen oder Unterliegen, nicht die tatsächliche Qualität der Software. Stellen Sie mit unserer Hilfe sicher, dass Ihr Vertrieb am Ende Sieger bleibt. Unser Seminar richtet sich vor allem an Anbieter von komplexen und beratungsintensiven ERP-, WaWi, CRM-, DMS-, E-Commerce-, BI-, REWe- und HR-Lösungen.

DER ERFOLGREICHE VERKAUF VON IT-LÖSUNGEN

Schnell und tief in den Vertrieb eintauchen!

Der 1. Tag

Kontaktaufnahme und Bedarfsanalyse

- Wie Sie Sympathie bei Kunden aufbauen
- Wie Sie die richtigen Ansprechpartner identifizieren
- Wie Sie Ihre Gesprächspartner öffnen
- Wie Sie erfahren, was Ihre Kunden wollen
- Wie Sie die Motive Ihrer Kunden erkennen

Der 2. Tag

Der Präsentationstermin

- Wie Sie zeigen, dass Sie der passende Partner sind
- Wie Sie die Teilnehmer aktivieren und „mitnehmen“
- Wie Sie weniger „technisch“ für Entscheider präsentieren
- Wie Sie bei der Präsentation den Nutzen vermitteln
- Wie Sie mit schwierigen Teilnehmern umgehen
- Wie Sie Ihre Kunden in der Präsentation gewinnen
- Wie Sie Sicherheit der Entscheidung für Sie selbst vermitteln

Der 3. Tag

Vom Angebot bis zum Auftrag

- Wie Sie Ihr Angebot am besten präsentieren
- Wie Sie Ihre Preisargumentation aufbauen
- Wie Sie Ihren Preis erfolgreich verhandeln
- Wie Sie erfahren, wie der Kunde denkt und entscheiden wird
- Wie Sie den Kunden zur Entscheidung führen
- Wie Sie Auftrag und Unterschrift holen

Was nehmen Sie mit?

Durch viele praktische Übungen ist ein rascher Transfer in Ihre vertriebliche Arbeitspraxis sichergestellt. Sie erhalten einen ausführlichen Seminarordner. Hier finden Sie den Seminarinhalt noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen.

Zeitplan:

Dienstag, 22. September 2020, 10.30 – 17.30 Uhr
Mittwoch, 23. September 2020, 09.00 – 17.15 Uhr
Donnerstag, 24. September 2020, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: In den Seminarräumen von Pöhnl & Schottler, Berner Str. 79, 60437 Frankfurt

Teilnahmegebühr:

2.190,00 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer
In der Teilnahmegebühr sind das komplette Catering während des Seminars und ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

ANMELDUNG

FÜR DAS 3-TAGES VERTRIEBSSEMINAR
22.- 24. SEPTEMBER 2020 IN FRANKFURT

Pöhnl & Schottler
Sales-Training und -Management

DER ERFOLGREICHE VERKAUF VON IT-LÖSUNGEN

(Dieses PDF-Formular können Sie auch direkt an Ihrem Computer ausfüllen).

Bitte das Bestellerfeld immer ausfüllen, auch wenn Sie selbst Teilnehmer sind.

als Besteller:

☐Frau/ ☐Herr Vor- und Zuname des Bestellers

Firma

Für folgende Teilnehmer:

Straße

☐Frau/ ☐Herr Vor- und Zuname

PLZ / Ort

☐Frau/ ☐Herr Vor- und Zuname

Telefon

☐Frau/ ☐Herr Vor- und Zuname

E-Mail

Datum Unterschrift

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Reservierungsbestätigung.

ZAHLUNGSMODALITÄTEN

Bitte beachten Sie:

Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde. Für Stornierungen bis 7 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 195,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen zum Seminartermin ist die volle Teilnahmegebühr fällig.

Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.

IHRE TRAINERIN

Katerina Iliadis ist seit 2009 Coach und Trainerin und hält unsere Seminare in deutscher, englischer und französischer Sprache.
Die Dipl.-Betriebswirtin hat 17 Jahre lang bei multinationalen IT Anbietern im B2B Geschäft mit internationalem Kundenumfeld (Europa, Asien, USA) gearbeitet. Sie war dabei im Sales, PreSales und Produktmanagement tätig.