Journal

NEWS

von Pöhnl & Schottler

Vertriebsthema des Monats:

2 | *Wie „überzeugen“ Sie Ihren Kunden vom Nutzen Ihrer Dienstleistungen?*

Inside P&S:

3 | *Wir unterstützen die Deutsche Sporthilfe*

Hotline Service & Support:

4 | *...und wer nicht fragt der bleibt dumm...*

IT-Unternehmertag:

5 | *Der 16. IT-Unternehmertag am 11. Juni 2021 in Frankfurt am Main*

Management & Marketing:

6 | *Virtuelle Veranstaltungen*

Seminare:

7 | *Seminarübersicht 1. Halbjahr 2021!*

Ihr Kontakt:

8 | *Spruch des Monats*

Pöhnl & Schottler

Seminare | Beratung | Coaching für die IT-Branche

Wie „überzeugen“ Sie Ihren Kunden vom Nutzen Ihrer Dienstleistung?

Auf diese Frage antwortete mir eine Vertriebsleiterin: „Na, das ist doch ganz klar! Wir sagen ihm, dass er flexibler wird und Prozesse automatisieren kann… – Und er erhöht seine Innovation!“

Flexibilität und Automatisierung. Klingt ja gut. Innovation klingt so richtig gut. Jeder will innovieren, ist doch klar. Nur reicht das als Argument, damit Ihr Kunde kauft? Wie ist da Ihre Erfahrung? Da schaute die Vertriebsleiterin nachdenklich: „Oft tun wir uns trotzdem schwer.“

Wann investiert ein Kunde Geld, sprich wann kauft er Ihre Dienstleistung? Anders gefragt: Was hat denn Ihr Kunde von einem höheren Grad an Flexibilität und Automatisierung? Die Vertriebsleiterin überlegte und sagte dann: „Der Kunde spart Zeit und Geld. Er kommt durch die Automatisierung und eine höhere Flexibilität mit weniger Mitarbeitern aus.“ Aha. Das klingt jetzt richtig gut. Zeit und Geld sparen. Jetzt wird es interessant – und wie ist das mit der Innovation? Was hat der Kunde von einem höheren Innovationsgrad?

Die Vertriebsleiterin musste etwas länger überlegen. Nach einer Weile sagte sie: „Ich weiß, worauf Sie hinauswollen. Die Wahrscheinlichkeit, innovative Produkte herzustellen steigt. Nur das bringt ihm erstmal nicht wirklich viel, denn bisher hat er nur Kosten damit gehabt. Erst wenn er diese Innovationen am Markt auch verkaufen kann und sie ihm Geld einbringen, erst dann hat er einen Nutzen.“ Genau. Der Kunde muss den Nutzen immer in Geld sehen, denn schließlich gibt er bei Ihnen Geld aus. Und das muss sich für ihn ja auch rechnen.

Wieviel Zeit und Geld spart der Kunde denn durch die Flexibilität und Automatisierung, die er erreicht? Da schaute mich die Vertriebsleiterin an und meinte: „Also, das hängt natürlich vom Kunden ab. So pauschal kann ich das nicht sagen.“ Auch wenn diese Antwort zunächst nachvollziehbar ist, reicht sie nicht aus. Sie löst beim Kunden eine große Enttäuschung aus, denn nun hat er wieder Ungewissheit bezüglich seiner Investition bei Ihnen. Sie verlangen einen Betrag x für Ihre Dienstleistung, können ihm aber im Gegenzug nicht sagen, wieviel Geld ihm die Einführung einbringen wird. Nun wird es schwer sein, ihn trotzdem davon zu „überzeugen“, dass er bei Ihnen kaufen soll.

Je nach Dienstleistungsart und auch Gesprächspartner bzw. Entscheider ist der Nutzen zwar unterschiedlich, das Prinzip bleibt jedoch gleich: Sie müssen den Nutzen identifizieren und kalkulieren. Bei uns lernen Sie, diese Rechnung durchzuführen und den Einwänden Ihrer Kunden vorzubeugen. Dazu gehören das Identifizieren und Einholen der relevanten Informationen, das Kalkulieren selbst – und auch die Fähigkeit, das Gespräch mit dem Kunden so zu führen, dass der Kunde sich vom Nutzen Ihrer Dienstleistung „selbst überzeugt“. Damit erhöhen Sie Ihre Chancen, dass der Kunde am Ende überzeugt Ihre Dienstleistung kauft.

Wenn Sie Fragen zum Nutzen Ihrer Dienstleistung für Ihre individuellen Kunden haben, schreiben Sie mir (kiliadis@ps-sales-training.de) oder rufen Sie mich an unter der Nummer +49 (0) 175 8235279.

Ich freue mich auf Sie!

Mehr zum Thema erfahren Sie in unserem Vertriebs-Seminar **„Der erfolgreiche Verkauf von IT-Lösungen“** am 09.-11.02.2021 und am 08.-10.06.2021 in Frankfurt.

Autorin
Katerina Iliadis
CEO, Pöhnl & Schottler GbR

Wir unterstützen die Deutsche Sporthilfe

Marion Pöhnl tritt dem Kuratorium der Deutschen Sporthilfe bei.

Unsere geschäftsführende Gesellschafterin und CFO Marion Pöhnl unterstützt seit Februar 2020 die Deutsche Sporthilfe.

Unsere Gründerin tritt dabei in das Kuratorium der Deutschen Sporthilfe ein. Das Sporthilfe Kuratorium ist die Vereinigung aller sportbegeisterten Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft, die sich mit großem Engagement als Botschafter der Sporthilfe finanziell und ideell, dem Stiftungszweck entsprechend, für deutsche Spitzensportler/-innen einbringen.

„Der Sport ist wichtig und vor allem der Leistungssport ist ein großer Bestandteil unserer Reputation auf der ganzen Welt. Ich freue mich sehr als Unternehmerin die Deutsche Sporthilfe langfristig als Kuratoriumsmitglied zu unterstützen“, so die Mitgründerin von Pöhnl & Schottler.

Die persönliche Leidenschaft für den Sport ist das verknüpfende Element im Kuratoren-Netzwerk der Deutschen Sporthilfe, die bereits seit 53 Jahren besteht.

Zusammen mit Größen aus Wirtschaft und Politik wie Carsten Spohr (Lufthansa), Susanne Veltins (Veltins-Brauerei), Christian Sewing (Deutsche Bank) und Bundeskanzlerin Angela Merkel unterstützt Marion Pöhnl über 50 Olympische und Paralympische Sportarten.

Sie möchten auch gerne unterstützend tätig werden?

Informieren Sie sich hier: https://www.sporthilfe.de/foerderer-partner/kuratorium/kontakt-kuratorium

...und wer nicht fragt der bleibt dumm...

Diesen „Spruch kennt jeder, dennoch wird er im Projektalltag, an der Hotline, im Produktmanagement und in der Softwareentwicklung im Alltag nicht beherzigt.

Woher wissen wir das?

Wir hatten als Branchensoftwareunternehmen uns angewöhnt von Anfang an Projektreviews durchzuführen. Eine Ursache für Fehler/Probleme war die Tatsache, dass wichtige Fragen am Anfang des Projektes nicht gestellt wurden, wie folgende z.B.:

- Was passiert, wenn wir nicht fristgerecht das neue Release liefern können?
- An der Hotline: Was für ein Ergebnis haben Sie erwartet und was ist stattdessen passiert?
- Oder im Rahmen von Individualentwicklungen: Wenn wir für Sie das so entwickeln, was können Sie dann und welche Vorteile haben Sie dadurch in € oder in Stunden?

Nun stellte sich die Frage für uns: Wie können wir sicherstellen, dass die richtigen Fragen gestellt werden?

Folgende Maßnahmen hatten wir daraufhin ergriffen:

- Erstellung von Checklisten zur Befragung der Kunden, die laufend im Rahmen von Reviews erweitert wurden
- Gezielt haben wir uns selbst verboten anfangs „geschlossene Fragen“ zu benutzen, weil diese oft zu Fehlinterpretationen geführt hatten;
- Im Projektumfeld haben wir vor Projektstart „geübt“ offene Fragen zu formulieren, damit die Consultants auch sicherer gegenüber den Kunden auftreten;
- Wir haben das Vorurteil, dass Fragen „Unwissenheit“ dokumentiert, entkräftet, denn es dokumentiert, Sorgfältigkeit, Interesse, Professionalität und strukturiertes Arbeiten;
- Wir haben eine Methode erarbeitet, mit der wir gezielt den Kundennutzen identifizieren können, damit der Kunde weiß was er davon hat, und Preisverhandlungen wesentlich erleichtern z.B. change request;
- Und um die Fragetechniken präsent bleiben zu lassen, hatten wir uns angewöhnt in allen Besprechungen unsere Erfahrungen auszutauschen.

Wir konnten mit diesen Maßnahmen die Qualität unserer Projekte und Softwarelösungen erheblich steigern.

Von unseren Erfahrungen können Sie im Rahmen von offenen und Firmenseminaren partizipieren.

Mehr zum Thema erfahren Sie in unseren **Hotline-Kommunikations-Seminar : „Der richtige Umgang mit Kundenbeschwerden in Hotline, Service und Support“** am 12.03.2021 in Frankfurt.

Autor

Andreas Barthel

Berater & Trainer für Strategie, Projektmanagement & Softwareentwicklung

IT-Unternehmertag
Das Netzwerk im IT-Mittelstand

Der 16. IT-Unternehmertag am 11. Juni 2021 in Frankfurt am Main

„Erfolg oder Niederlage – Die entscheidenden Faktoren eines erfolgreichen IT-Unternehmens“

Das Event für mittelständische IT-Unternehmer und Führungskräfte.

Immer mehr mittelständische IT-Unternehmer beschäftigen sich zunehmend mit Ihrem eigenen Unternehmen und arbeiten an Ihrem Unternehmen und das ist gut so.

Denn nur durch aktives Reflektieren und dem Austausch auf Augenhöhe mit anderen IT-Unternehmern gelingt der langfristige Erfolg.

Am 11. Juni 2021 bietet Ihnen der IT-Unternehmertag mal wieder eine spannende Auswahl an exzellenten Speakern aus der IT-Branche. Gemeinsam mit unserem Publikum, unseren Speakern und unseren Moderatoren diskutieren wir die Schlüsselfaktoren wie Wertschöpfung, Marktpositionierung und magische Grenzen des Unternehmenswachstums.

Doch genau diese vermeintlichen Erfolgsfaktoren stellen wir auf dem IT-Unternehmertag gemeinsam mit über 150 IT-Unternehmern, CEOs und Vorständen auf den Prüfstand.

Auf dem 16. IT-Unternehmertag werden die verschiedensten Themenkreise der mittelständischen IT-Unternehmen behandelt und diskutiert.

Unser großes Ausstellerforum bietet Ihnen über 25 mittelständischen IT-Unternehmen zu den Themen ERP, CRM, Security und Cloud Lösungen.

Themen am 11. Juni 2021 in Frankfurt:

Keynote:

„Partnerschaften und Kooperationen in Zeiten der digitalen Veränderung“

Vom Start-Up zum erfolgreichen IT-Mittelständler mit über 400 Mitarbeiter

Welche Lösungen in mixed Softwareunternehmen (Individual / Standard) funktionieren

Kommen Sie am 11. Juni 2021 nach Frankfurt und erleben Sie ein tolles Programm.

Das Netzwerk freut sich auf einen tollen Tag!

Autor

Maximilian Pöhnl,

CO-Founder IT-Unternehmertag,

CEO Pöhnl & Schottler, © IT-Unternehmertag

Virtuelle Veranstaltungen – Möglichkeiten und Chancen in der neuen erweiterten Welt

Wie kann man ein spannendes digitales Event gestalten? Wie kann man den 1:1 Kontakt kompensieren? Wo liegen eigentlich die Unterschiede zwischen einfachen Webinaren und dem großen virtuellen Event? Das sind die Kernfragen, die uns jetzt und in Zukunft beschäftigen.

Denn virtuelle oder hybride Veranstaltungen sind das neue NORMAL für Messen, Events und Co., da sind sich alle Experten einig und ich kann nur zustimmen.

Mein Motto lautet: Alte Welt, neue Welt? Erweiterte Welt!

Wir alle müssen den Change nur zulassen und Ängste nehmen. Es gibt viele schöne neue Möglichkeiten, wir müssen uns nur trauen!

Zunächst möchte ich etwas Aufklärung bieten, denn es tummeln sich viele Buzzwords. Wie unterscheidet sich eine virtuelle Veranstaltung, ist es nur eine zweite Website? Welche Formen gibt es eigentlich und wie können Sie als Veranstalter starten?

Der große Unterschied zu einer normalen Website liegt darin, dass der Zuschauer räumlich und persönlich abgeholt wird. Es geht um andere Inhalte, um das Produkt selbst, um die Personen, die konkrete Inhalte teilen möchten.

Planung eines virtuellen Events neu denken

Bei der Planung gibt es aus meiner Erfahrung noch viele Unsicherheiten. Man kann ein analoges Tagesevent nicht 1:1 digital umsetzen. Da gilt es vieles zu beachten, angefangen bei der Ablaufplanung, bei der Möglichkeit Sessions zu buchen und dadurch die Teilnehmer auch an die Veranstaltung, z.B. um 14 Uhr, via Push- oder Mailnachricht erinnern zu können. Viele denken nur an das Funktionale, an die Technik: Wie wähle ich mich ein, ist die Technik stabil. Aber es geht auch im virtuellen Bereich zuerst um das Produkt, die Botschaft, die Präsentation.

Eigentlich kann man das ganze ähnlich aufbauen wie bisher. Beispielsweise am Messestand, wo das Produkt von der schönsten Seite und ausgeklügelt in Szene gesetzt wurde. Wie sieht die optimale Plattform aus, die beste Beleuchtung, die besten Nutzenargumentation.

Hybrid: Die Vorteile der beiden Welten kombiniert

Das Konzept und die Strategie stehen wie bisher bei analogen Events im Vordergrund. Wie baue ich die Veranstaltung intelligent und interaktiv auf? Welche Ziele habe ich, wie schule ich auch meine Mitarbeiter, die dann im Livestream vor der Kamera stehen? Wie kann ich beide Welten – analog und digital – symbiotisch vereinen? Wie kann ich die Vor-Ort-Besucher in die Votings oder Brainstorm-Sessions integrieren? Welche Optionen habe ich für die virtuellen Gäste in puncto Netzwerk-Räume? Wie kann ich mit den zugeschalteten Usern interagieren? Da gibt es einen ganzen Blumenstrauß von Aufgaben und Möglichkeiten in der schönen neuen, erweiterten Welt!

Autorin
Martina Manich
CEO, team::mt GmbH
Trainerin und Dozentin

Seminarübersicht: 1. Halbjahr 2021

Januar 2021

Messe-Seminar 26.01.2021
„Die Kundenakquisition auf Messen für IT-Unternehmen“
Trainerin: Katerina Iliadis

Februar 2021

Vertriebs-Seminar 09.-11.02.2021
„Der erfolgreiche Verkauf von IT-Lösungen“
Trainerin: Katerina Iliadis

IT-Unternehmer-Seminar 24.-25.02.2021
„Der Weg zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung“
Trainer: Andreas Barthel

März 2021

Präsentations-Seminar 02.-03.03.2021
„Die erfolgreiche Präsentation von IT-Lösungen – wirkungsvoll und spannend“
Trainerin: Katerina Iliadis

Telefon-Seminar 09.-10.03.2021
„Die telefonische Akquise für IT-Unternehmen – mit Pfiff und Schwung“
Trainerin: Annemarie Habermeier

Service- und Hotline-Leiter-Workshop 11.03.2021
„Die Optimierung der Hotline-Organisation für IT-Unternehmen“
Trainer: Andreas Barthel

Hotline-Kommunikations-Seminar 12.03.2021
„Der richtige Umgang mit Kundenbeschwerden in Hotline, Service und Support“
Trainer: Andreas Barthel

Messe-Seminar 16.03.2021
Die Kundenakquisition auf Messen für IT-Unternehmen“
Trainerin: Katerina Iliadis

Marketing-Workshop 17.03.2021
„Storytelling im B2B-Gschäft für IT-Unternehmen“
Trainerin: Martina Manich

April 2021

Consulting- Kommunikations-Seminar 20.-21.04.2021
„Die erfolgreiche Kommunikation mit Kunden in IT-Projekten“
Trainer: Andreas Barthel

Social Media-Seminar 22.04.2021
„Digitale Kundengewinnung für IT-Unternehmen – Social Selling“
Trainerin: Andrea Radziwill

Juni 2021

Vertriebs-Seminar 08.-10.06.2021
„Der erfolgreiche Verkauf von IT-Lösungen“
Trainerin: Katerina Iliadis

Wir bieten Ihnen folgende Schulungen auch als Live-Webinare an:

Vertriebs-Webinar
„Der erfolgreiche Vertriebsprozess“

Telefon-Webinar
„Die Termin-Akquisition für IT-Unternehmen – mit Pfiff und Schwung“

Social-Media-Webinar
„Digitale Kundengewinnung für IT-Unternehmen – Social Selling“

Marketing-Webinar
„Storytelling im B2B-Geschäft für IT-Unternehmen“

Alle offenen Seminare sowie Live-Webinare bieten wir auch als individuelle, angepasste Firmenseminare online an!
Ebenfalls sind auch immer individuelle Beratungen und Coachings online möglich!

Ihr Kontakt

Wenn Sie offen sind für eine Unterstützung, um das Leistungsniveau Ihrer Organisation auf die nächsten Stufen zu heben, schreiben Sie mir (kiliadis@ps-sales-training.de) oder rufen Sie mich an unter der Nummer +49 (0) 175 8235279.

Ich freue mich auf Sie!

Viele Grüße, Ihre

Katerina Iliadis

CEO, Pöhnl & Schottler GbR

Pöhnl & Schottler
Seminare | Beratung | Coaching für die IT-Branche

Spruch des Monats

Gemeinschaftlich arbeiten ist ohne Ordnung, ohne dass sich alle dieser Ordnung fügen, unmöglich.

Wladimir Iljitsch Lenin

Teams, in denen jeder der Kopf sein möchte, enden meist in endlosem Streit. Aber auch Teams, in denen sich niemand nach der Führungsrolle drängt, funktionieren in der Regel nicht. Fällt Ihnen die Aufgabe der Leitung zu, dann denken Sie daran. Ja, Teamwork heißt, dass sich jeder zum Wohle der Gruppe und des gemeinsamen Projekts einbringen soll. Doch ohne eine gewisse Struktur und übergeordnete Linie siegen meist die Egoismen.

Jörg Löhr – Erfolgstrainer

Pöhnl & Schottler GbR
Berner Straße 79
D-60437 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 90 50 944-0 Fax: +49 69 90 50 944-29
E-Mail: info@ps-sales-training.de Web: ps-sales-training.de

10/2020 – Layout: www.team-mt.de

Titel: © shutterstock / MJgraphics - S. 2 © iStock / shironosov - S. 3 © Adobe Stock / master1305 - S. 4 © Adobe Stock / Digital Storm - S. 6 © iStock / antorti - S. 7 © Adobe Stock / Prostock-studio - S. 8 © shutterstock / Rawpixel.com