

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. Unsere Webinar Reihe 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

Die interaktive Vertriebs-Webinar-Reihe

Der 1. Block

2x2 Std. + 30 Min. Pause

Kontaktaufnahme und Bedarfsanalyse

- Wie Sie Sympathie bei Kunden aufbauen
- Wie Sie die Entscheidungsträger erkennen
- Wie Sie Ihre Gesprächspartner öffnen
- Wie Sie erfahren, was Ihre Kunden wollen
- Wie Sie die Motive Ihrer Kunden erkennen
- Wie Sie Kunden dazu bringen Ihre Probleme zu schildern

Der 2. Block

1x2 + 1x2,5 Std. + 30 Min. Pause

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 Ihre Kunden gewinnen
- Wie Sie Sicherheit für die Entscheidung vermitteln

Der 3. Block

1x2 + 1x1,5 Std. + 30 Min. Pause

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, wer am Entscheidungsprozess beteiligt ist
- Wie Sie den Kunden zur Entscheidung führen
- Wie Sie Auftrag und Unterschrift holen

Was nehmen Sie mit?

Vom persönlichen Ersttermin bis zum Abschluss erhalten Sie ein Rund-Um-Vertriebswebinar. Angepasst als Firmen-Webinar für Ihre IT-Lösungen und Dienstleistungen mit den genannten Schwerpunkten.

IHRE TRAINERIN

Annemarie Habermeier, Freie Vertriebstrainerin seit 2015, BWL Studium an der FH München mit Schwerpunkt Marketing, Zehnjährige Berufspraxis als Account Managerin im Software Vertrieb bei amerikanischen IT-Unternehmen (SPSS GmbH und IBM Deutschland, Stellvertretende Vertriebs- und Marketingleiterin bei einem metallverarbeitenden Mittelständler in Süddeutschland.

