

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 ausführliche Seminarunterlagen. 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. März 2022, 10.30 – 17.30 Uhr

Mittwoch, 23. März 2022, 09.00 – 17.15 Uhr

Donnerstag, 24. März 2022, 09.00 – 16.00 Uhr

Ort: In den Seminarräumen von Pöhl & 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. März 2022 IN FRANKFURT

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

Andrea Radziwill

- Magister Artium, seit mehr als 20 Jahren im IT-Vertrieb tätig
- Beratungsschwerpunkte: Neukunden Akquise und Social Media Business
- Mitglied im Vorstand des Bundesverbandes der Vertriebsmanager e.V.
- Langjährige Erfahrung als Inside Sales Expert mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhl & Schottler

