

Häufig entscheidet der bessere Vertrieb über Obsiegen oder Unterliegen, nicht die tatsächliche Qualität. Stellen Sie mit unserer Hilfe sicher, dass Ihr IT-Vertrieb am Ende Sieger bleibt. Unser Seminar richtet sich vor allem an Unternehmen im B2B Bereich der IT-Branche. Alle unsere Seminare werden nach unseren Coaching- und Workshoppinzipien aufgebaut und gestalten sich höchst vertraulich. Wir beraten und trainieren ausschließlich Softwarehäuser, IT-Systemhäuser und IT-Dienstleister. Hier liegen unsere Stärken.



DER ERFOLGREICHE VERKAUFSPROZESS

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.

IHRE TRAINERIN

Andrea Radziwill

- Magister Artium, seit mehr als 20 Jahren im IT-Vertrieb tätig
- Beratungsschwerpunkte: Neukunden Akquise und Social Media Business
- Langjährige Erfahrung als Inside Sales Expertin eines IT-Unternehmens mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhl & Schottler

