



Viel hängt davon ab, ob IT-Consultants in Projekten bei Kunden gut ankommen. Dafür benötigen sie nicht nur fachliche Skills, sondern auch kommunikative. Genau das vermittelt unser Spezial-Seminar für IT-Consultants: Beim Kunden positiv wirken und Gespräche auch in schwierigen Situationen gezielt steuern.

DIE ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION MIT KUNDEN IN IT- PROJEKTEN

Tue Gutes und kommuniziere positiv!

Diese Themen werden im Seminar behandelt:

Tag 1:

- Auftreten und Rhetorik vor heterogenen Zielgruppen: Wie sieht das Buying Center aus und auf welche Personas treffen wir in Projekten
- Kundenorientierte Gesprächsführung und Fragetechniken: neutral und professionell argumentieren
- Das Besondere bei Online-Kundenpräsentationen und erfolgreicher Umgang mit Störungen
- Wie sehen unsere USPs und unsere Value Proposition für die einzelnen Zielgruppen aus?
- Do's und don'ts in der Gesprächsführung, Einwand Techniken und Kundenfokussierte Sprache
- Gespräche auf den Punkt bringen und professionell beenden
- Wie Sie von Anfang an positiv und sympathisch bei Kunden auftreten

Tag 2:

- Storytelling und Strukturieren der Inhalte vor dem Präsentationstermin – angepasst auf Ihr Zielpublikum
- Wie Sie den konkreten Nutzen für Ihre Kunden und Teilnehmenden in die passenden Worte kleiden
- Wie Sie aus einem Monolog einen Dialog machen und Ihre Kunden aktiv mit einbinden
- Wie Sie die Zuhörer unterschiedlicher Fachbereiche und Hierarchieebenen ins Boot holen
- Wie Sie bei Uneinigkeit im Zuhörergremium moderieren und zu einem Konsens führen
- Der konkrete nächste Schritt – gemeinsam mit Sales Gesprächsführung und Fragetechniken zur vollständigen Anforderungserhebung

Zeitplan:

Dienstag, 17. Mai 2026, 10.00 – 17.00 Uhr

Mittwoch, 18. Mai 2026, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: In den Seminarräumen von Pöhl & Schottler, Berner Str. 79, 60437 Frankfurt

Teilnahmegebühr:

1.850,00 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer

In der Teilnahmegebühr sind das komplette Catering während des Seminars und ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

ANMELDUNG

ZUM 2-TAGES SEMINAR

17.- 18. März 2026 IN FRANKFURT

DIE ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION MIT KUNDEN IN IT-PROJEKTEN

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

Bitte das Feld Besteller/ Ansprechpartner immer ausfüllen, auch wenn Sie selbst Teilnehmer sind.

als Besteller:

Frau/ Herr Vor- und Nachname des Bestellers/ Ansprechp.

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 Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.
- Langjährige Erfahrung als Sales/Account Managerin mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhl & Schottler

