

Der Wettbewerb im Markt für kaufmännische IT-Lösungen nimmt weiter zu – gleichzeitig sind Kunden heute deutlich besser informiert. Ein moderner, strukturierter IT-Vertrieb mit klarer Positionierung, Vertrauen und systematischem Vorgehen ist entscheidend für nachhaltigen Erfolg. Stellen Sie mit unserer Hilfe sicher, dass Ihr Vertrieb auch in dieser neuen Realität erfolgreich bleibt. Unser Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende und Consultants in IT-Unternehmen im DACH-Raum.



Next Level IT Sales – Erfolgreicher Vertrieb von IT-Lösungen Das B2B IT Sales Kompakt Seminar!

Phase 1 Kontaktaufnahme und Positionierung

- Aktuelle Vertriebstrends: gut informierte Kunden am Touchpoint abholen
- Zielkunden definieren: ICP (Ideal Customer Profile) Buying Center verstehen
- Sichtbarkeit und Vertrauen aufbauen (z. B. über LinkedIn, Content, Netzwerk)
- Relevante Ansprache statt Kaltakquise: personalisierte Outreach-Strategien
- Gesprächseinstiege mit Mehrwert und moderne Fragetechniken
- Aufbau einer skalierbaren Vertriebssystematik (Pipeline, Prozesse)

Phase 2 Bedarfsanalyse und Qualifizierung

- Vom Bedarf zur echten Herausforderung: Motive, Ziele und Pain Points verstehen
- Kaufreife erkennen: Wo steht der Kunde in seiner Customer Journey?
- Business-Prozesse und Entscheidungslogiken des Kunden analysieren
- Qualifizierung: Fokus auf passende Kunden statt „alle“
- Strukturierte Gesprächsführung für Effizienz und Tiefe

Phase 3 Der Präsentation und Pitch

- Vom Anbieter zum Partner: Vertrauen und Relevanz aufbauen
- Nutzen statt Features: klare Value Proposition aufzeigen
- Storytelling Techniken und lösungsorientiert Pitchen
- Unterschiedliche Stakeholder gezielt adressieren (C-Level vs. Fachbereich)
- Interaktive Präsentation statt Monolog
- Umgang mit Einwänden und kritischen Teilnehmern
- Sicherheit für Entscheidungen schaffen

Die Teilnehmer/innen bringen Notebooks und Präsentationen mit

Phasen 4 und 5 Angebot, Verhandlung und Abschluss

- Angebote als Entscheidungshilfe gestalten (nicht nur Preise senden)
- Wertbasierte Preisargumentation statt reiner Kostenfokus
- Verhandlungstechniken auf Augenhöhe
- Einwände professionell behandeln
- Den Abschluss aktiv steuern („Closing“)
- Nächste Schritte klar definieren und Commitment sichern
- Kundenbeziehungen langfristig entwickeln
- Vom Einzelabschluss zur planbaren Umsatzentwicklung

ANMELDUNG

FÜR DAS 2-TAGES VERTRIEBSSEMINAR

16.- 17. September 2026 IN FRANKFURT AM MAIN

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. Werden Sie durch unser Kompaktseminar zum Profi im B2B Software Sales.

Zeitplan:

Mittwoch, 16. September 2026, 10:00 – 17:00 Uhr

Donnerstag, 17. September 2026, 09:00 – 17:00 Uhr

Ort:

Im Schulungszentrum von Pöhl & Schottler
Berner Str. 79
60437 Frankfurt am Main

Teilnahmegebühr:

1.850,00 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer

In der Teilnahmegebühr sind das komplette Catering (Mittagessen und 2 Kaffeepausen) während des Seminars und ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten. Ein Teilnahmezertifikat erhalten die Teilnehmer in digitaler Form.

ZAHLUNGSMODALITÄTEN

Bitte beachten Sie:

Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde. Für Stornierungen bis 21 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 195,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Stornierungen 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



ANMELDUNG

FÜR DAS 2-TAGES VERTRIEBSSEMINAR

16.- 17. September 2026 IN FRANKFURT AM MAIN



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

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

Frau/ Herr Vor- und Nachname des Bestellers/ Ansprechpartners

Für folgende (n) Teilnehmer:

Frau/ Herr Vor- und Zuname

Frau/ Herr Vor- und Zuname

Frau/ Herr Vor- und Zuname

Firma

Straße Hausnummer

PLZ – Ort

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschrift

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Reservierungsbestätigung.