

Exklusives Training für Aussteller

Vom Lead zum Deal: Smart Selling auf der Konferenz



Pöhl & Schöttler ist offizieller Schulungspartner des IT-Unternehmertag

Wer als Aussteller auf dem IT-Unternehmertag erfolgreich sein will, braucht eine exzellente Vorbereitung: Über **400 CEOs von Software- und IT-Service-Unternehmen** nehmen an der Konferenz teil. Dieses Publikum ist bestens informiert, entscheidungsstark und zeitlich stark eingebunden.

Genau hier setzt dieses exklusive Sales Training an: Es bereitet Sie gezielt auf die besondere Gästestruktur des **22. IT-Unternehmertags** vor und analysiert mit Ihnen schon vorab den Gesprächsablauf mit Ihrer Zielperson. So wird aus Sichtbarkeit auf dem IT-Unternehmertag eine echte **Lead-Performance**.

 Tag 1

23.09.2026

10:00 – 17:00 Uhr

 Tag 2

24.09.2026

9:00 – 16:00 Uhr

 Ort

Meliá Hotel

Frankfurt am Main

Warum Sie teilnehmen sollten

Das Training bietet Ihnen entscheidende Vorteile, um auf dem IT-Unternehmertag im Oktober 2026 maximale Ergebnisse zu erzielen – von der ersten Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Abschluss.

1

Exklusive Gästestruktur-Einblicke zum IT-Unternehmertag

Erhalten Sie exklusive Einblicke in die Gästestruktur des 22. IT-Unternehmertags zur optimalen Zielkundenansprache – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Ausstellern.

2

Optimale Konferenz-Vorbereitung für Aussteller

Bereiten Sie sich optimal auf Look & Feel, Dynamik und Ablauf der Konferenz vor – damit Sie vom ersten Moment an souverän und professionell auftreten.

3

Perfektes Timing der Ansprache - Lernen Sie die Location kennen

Konkrete Strategien für das perfekte Timing der Ansprache – ob im Ausstellerforum, in den Café-Lounges oder in den Speaker Rooms. Jede Situation optimal nutzen.

4

Direkter Austausch mit Beiratsmitgliedern

Direkter Austausch mit Mitgliedern des Beirats des IT-Unternehmertags – einzigartiger Zugang zu Insider-Wissen und wertvollen Netzwerkkontakten.

Agenda

Mittwoch, 23. September 2026

9:30 Uhr

Welcome Café und Networking unter Ausstellern

10:00 Uhr

Phase 1: Kontaktaufnahme & Positionierung

- Zielkunden definieren: ICP und Buying Center verstehen (Gäste des IT-Unternehmertag)
- Sichtbarkeit und Vertrauen aufbauen (z. B. über LinkedIn und weitere Netzwerke)
- Professioneller Vertrieb am Messestand: gezielte Gesprächseinstiege und Next-Steps

12:00 Uhr

Business Lunch (Internationale Buffet Auswahl)

13:30 Uhr

Phase 2: Bedarfsanalyse & Qualifizierung

- Nacharbeit nach der Messe: Bedarf und echte Herausforderungen ermitteln
- Tatsächliche Kaufreife erkennen: Customer Journey einordnen
- Business-Prozesse und Entscheidungsstrukturen analysieren

15:00 Uhr

Kaffeepause in den Lounges

15:30 Uhr

Phase 3: Präsentation & Pitch

- Vom Anbieter zum Partner: Vertrauen und Relevanz aufbauen
- Storytelling-Techniken und lösungsorientiertes Pitchen
- Umgang mit Einwänden und kritischen Teilnehmern

17:30 Uhr

Ende des Trainings

18:00 Uhr

After Hour - Bar & Restaurant OBEN im Meliá Hotel - 20. Stock

Agenda

Donnerstag, 24. September 2026

9:00 Uhr

Welcome Café und Networking unter Ausstellern

9:30 Uhr

Phase 3: Präsentation & Pitch

- Alle Teilnehmer präsentieren Ihren Elevator Pitch
- Feedback & Austausch zu den Live-Pitches

10:45 Uhr

Café Pause in den Lounges

11:15 Uhr

Phase 4: Angebot und Verhandlung

- Angebote als Entscheidungshilfe gestalten
- Wertbasierte Preisargumentation statt Kostenfokus
- Einwände professionell behandeln

12:30 Uhr

Business Lunch (Internationale Buffet Auswahl)

13:30 Uhr

Phase 5: Abschluss & Vertriebssystematik

- Den Abschluss aktiv steuern („Closing“)
- Nächste Schritte klar definieren und Commitment sichern
- Leads aus dem IT-Unternehmertag systematisch nachverfolgen

15:00 Uhr

Café Time & gemeinsames Wrap-Up zum Training

15:30 Uhr

Ende

Jetzt zum Early-Bird-Preis buchen

⚠ Plätze sind limitiert und werden nach dem **First-Come-First-Serve-Prinzip** vergeben!

Early-Bird-Preis

990 €

netto

*gültig bis zum 27. Mai,
danach 1.850,00 €.*

Das Training beinhaltet

- 2 intensive Trainingstage (23. & 24.09.2026)
- All inclusive (Food & Drinks all day long)
- Exklusive Gästestruktur-Analyse
- Praxiserprobte Verkaufsstrategien in 5 Phasen
- Direkter Austausch mit Beiratsmitgliedern des IT-Unternehmertag
- Räumlichkeiten im Meliá Hotel Frankfurt City

✔ Nur für Aussteller des IT-Unternehmertags verfügbar.

Jetzt anmelden