

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

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