

Komplexe IT-Lösungen erfolgreich verkaufen

METHODIK

Fallbeispiele

Praktische Übungen

Gruppen- und Einzelfeedback

Auch als **Inhouse-Veranstaltung** durchführbar!

Die Seminarthemen

- Besonderheiten im professionellen Vertrieb von komplexen IT-Projekten
- Werkzeuge für die gezielte Kundenbedarfsanalyse
- Identifizierung des Buying-Centers als Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Kriterien für die Bewertung der eigenen Lösung aus Kundensicht
- Formulierung eines kundenspezifischen Mehrwerts bei komplexen Produkten und Dienstleistungen
- Über den tatsächlichen Kundenbedarf zum Verkaufsabschluss
- Laufende Verkaufsprojekte gezielt beschleunigen und abschließen
- Strategien für erfolgreiches Cross- und Up-Selling im Folgegeschäft

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Der Vertrieb von komplexen IT-Projekten und IT-Lösungen (Hardware/Software) ist eine besondere Form des technischen Vertriebs. Im Mittelpunkt des Verkaufsgeschehens stehen erklärungsbedürftige und anwenderspezifisch konfigurierte Produkte und Dienstleistungen.

Der Schwerpunkt dieses Seminars liegt in der Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten, die den reinen Produktfachmann vom erfolgreichen Verkäufer von IT-Projekten unterscheiden. Neben technischen Qualifikationen ist dazu eine Kombination aus kaufmännischem Wissen und fundiertem Vertriebs-Know-how unabdingbar.

Bitte beachten Sie: Im Verlauf dieses Seminars haben Sie die Möglichkeit, Ihr Vorgehen bei **Ihren mitgebrachten aktuellen Fällen** aufbauend auf den vermittelten Inhalten zu überprüfen und gemeinsam mit dem Trainer zu optimieren.

Ihr Trainer

Harald Weber

Trainer und Berater, b2b Marketing, Bad Nenndorf



Harald Weber verfügt über umfangreiche Praxiserfahrungen im Vertrieb von IT-Projekten. Seit 1996 arbeitet er als freiberuflicher Unternehmensberater für Vertrieb und Marketing, insbesondere für ITK-Hersteller sowie deren Systemhauspartner. Zuvor war er über viele Jahre erfolgreich in leitenden Funktionen im Vertrieb und Support namhafter Unternehmen tätig.

Mit diesem Seminar wenden wir uns an:

- Vertriebsingenieure
- Technical Consultants
- IT-Consultants
- Key Account Manager
- Vertriebs- und Verkaufsleiter aus der ITK-Branche
- Mitarbeiter aus den Bereichen Pre-Sales und Pre-Sales-Engineering

So profitieren Sie von diesem Seminar:

Sie erweitern Ihr technisches und verkäuferisches Wissen um Schlüsselqualifikationen im Vertrieb von IT-Projekten

Kernkompetenz

- Sie erkennen, wie Sie von der Klärung des tatsächlichen Kundenbedarfs über die Identifikation von Schlüsselpersonen auf Kundenseite sicher zum Verkaufsabschluss gelangen
- Sie lernen Instrumente und Techniken zur Analyse und Beschleunigung komplexer Vertriebsprojekte kennen und einzusetzen

Ihr Vorteil:

Sie setzen die erarbeiteten Inhalte schon während des Seminars bei Ihren mitgebrachten Fällen um!

DVS Deutsche Verkaufsleiter-Schule GmbH

Emmy-Noether-Straße 2/E
D-80992 München
Tel. +49 89 54852-8500
Fax +49 89 54852-8508

Ihr Ansprechpartner

Matthias Schlageter

Leiter Programme und Organisation

Tel. +49 89 54852-8506
matthias.schlageter@verkaufsleiterschule.de

Jahresprogramm 2008

[www.verkaufsleiterschule.de/
jahresprogramm](http://www.verkaufsleiterschule.de/jahresprogramm)



Von jeder Teilnahmegebühr spendet die DVS 1 € an ein Schulprojekt auf den Philippinen von Plan International.
www.plan-deutschland.de

Buchungscode 08090

Seminarzeiten:

9:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr:

1.390 € zzgl. MwSt., inklusive Arbeitsunterlagen, Mittagessen & Pausengetränke

Datenschutzerklärung: *Diese Angaben sind freiwillig. Mit Nennung von Telefon-/Faxnummer und E-Mail-Adresse geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch über diese Wege zu unserem Angebot informieren. Wir sind ein Unternehmen der Süddeutscher Verlag Mediengruppe. Ihre Anmelde- und Ihre getätigten freiwilligen Angaben werden von uns und den Unternehmen der Mediengruppe, unseren Dienstleistern sowie anderen ausgewählten Unternehmen für Marketingzwecke genutzt, um interne Marktforschung zu betreiben und Sie über Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Sollten Sie dies nicht wünschen, können Sie uns das jederzeit schriftlich mitteilen: DVS Deutsche Verkaufsleiter-Schule GmbH, Emmy-Noether-Straße 2/E, 80992 München oder dvs@verkaufsleiterschule.de

Bei Absagen durch die DVS aus unvorhersehbaren oder organisatorischen Gründen wird die entrichtete Teilnahmegebühr erstattet. Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen.

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese sind jederzeit frei abrufbar unter www.verkaufsleiterschule.de/dvs/agb

Stand: 09/07

Komplexe IT-Lösungen erfolgreich verkaufen

Das Seminarprogramm

Besonderheiten im professionellen Vertrieb von komplexen IT-Projekten

- Techniker versus Verkäufer – zwei Herzen in einer Brust
- Verkaufszyklus und Bedarfszeitpunkt des Kunden
- Identifikation und Zusammensetzung des Buying-Centers
- Schlüsselpersonen erkennen und Kräftefelder analysieren

Werkzeuge für die gezielte Kundenbedarfsanalyse

- Interessenlagen der am Entscheidungsprozess beteiligten Personen erkennen
- Der Kundenbedarf als Hebel für den Vertrieb von IT-Projekten
- Bewertung der eigenen Lösung aus Kundensicht
- Bewertung der Kundenattraktivität aus Sicht des Verkäufers
- Bewertung der Wettbewerbslösungen aus Kundensicht

Über den tatsächlichen Kundenbedarf zum Verkaufsabschluss

- Optimierung der eigenen Vertriebsprozesse im IT-Vertrieb
- Laufende Verkaufsprojekte gezielt beschleunigen
- Kritische Abbruchphasen innerhalb des Verkaufstrichters
- Strategien zur Überwindung der kritischen Abbruchphasen
- Gezielte Beschleunigung zwischen den einzelnen Phasen

Strategien für gezieltes Cross- und Up-Selling im Folgegeschäft

- Entwickeln bedarfsgerechter Zusatzleistungen
- Konsequente Vermarktung bedarfsgerechter Zusatzleistungen

Anmeldung zum Seminar

- 25.02. – 26.02.08** in Wiesbaden
Radisson SAS Schwarzer Bock Hotel, Kranzplatz 12, 65183 Wiesbaden, Tel +49 611 155-0
- 17.03. – 18.03.08** in München
ArabellaSheraton Bogenhausen Hotel, Arabellastraße 5, 81925 München, Tel +49 89 9232-0

Name Vorname

Position* Abteilung

Firma Branche*

Straße/Postfach

PLZ Ort

Telefon* Fax*

E-Mail*

JA, ich möchte den (kostenlosen) DVS-Newsletter abonnieren.

Datum, Unterschrift

Faxen oder senden Sie uns Ihre Anmeldung, melden Sie sich per E-Mail an oder im Internet.
Buchungscode direkt online eingeben! ↓