

Der Wettbewerb im Markt bei kaufmännischen IT-Lösungen nimmt weiter zu. Dabei ist ein perfekt strukturierter IT-Vertrieb mit den aktuellen Methoden und Techniken eine Grundvoraussetzung für den Erfolg. Stellen Sie mit unserer Hilfe sicher, dass Ihr Vertrieb am Ende Sieger bleibt. Unser Seminar richtet sich an alle Vertriebsmitarbeitenden in IT-Unternehmen in DACH.



## DER ERFOLGREICHE VERKAUF VON IT-LÖSUNGEN

Das B2B IT Sales Kompakt Seminar!

### Phase 1 Kontaktaufnahme

- Business Trends im Vertrieb und das Business Netzwerk LinkedIn für Sales
- Wie Sie die richtigen AP und die Mitglieder des Buying Centers identifizieren
- Wie Sie „mehr rausholen“ durch den Einsatz von gezielten Fragetechniken
- Wie Sie die auf verschiedene Menschentypen reagieren können

### Phase 2 Bedarfsanalyse

- Wie Sie die Motive und Ziele Ihrer Kunden herausfinden und die Gesprächsbereitschaft öffnen
- Wie Sie erfahren, was Ihre Kunden wollen und warum
- Wie Sie die Business Prozesse Ihrer Kunden verstehen
- Wie Sie erkennen, wie konkret das Interesse ist
- Wie Sie durch strukturiertes Vorgehen Zeit sparen können

### Phase 3 Der Präsentationstermin

- Wie Sie zeigen, dass Sie der passende Partner sind
- Wie Sie die Teilnehmer aktivieren und „mitnehmen“
- Wie Sie weniger „technisch“ für die Entscheider präsentieren
- Wie Sie bei der Präsentation den Nutzen vermitteln
- Wie Sie mit schwierigen Teilnehmern umgehen
- Wie Sie Ihre Kunden/Partner bei der Präsentation gewinnen
- Wie Sie Sicherheit für die Entscheidung vermitteln
- Einführung in „Story Telling“ und Gründerstory

**Die Teilnehmer/innen werden gebeten, zum Präsentationsteil ihre vorbereiteten Präsentationen auf dem Notebook mitzubringen**

### Phasen 4 und 5 Vom Angebot zum Auftrag

- Wie Sie bzw. Ihre Partner Ihr Angebot am besten präsentieren
- Wie Sie Ihre Preisargumentation aufbauen
- Wie Sie den Preis erfolgreich verhandeln
- Wie Sie erfahren, wer am Entscheidungsprozess beteiligt ist
- Wie Sie Ihre Partner zum Auftrag führen
- Einwandbehandlung und Verhandlungen mit dem Einkauf
- Was in der Kommunikation mit C Level zu beachten ist
- Wie Sie den Auftrag und die Unterschrift holen

# ANMELDUNG

FÜR DAS 2-TAGES VERTRIEBSSEMINAR  
04.- 05. März 2025 IN FRANKFURT

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:

Dienstag, 04. März 2025, 10:30 – 17:30 Uhr  
Mittwoch, 05. März 2025, 09:00 – 17:15 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.

## 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  
04.- 05. März 2025 IN FRANKFURT



*(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 Zuname 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.