



Viel hängt davon ab, ob IT Consultants in Projekten bei Kunden gut ankommen. Dafür benötigen sie nicht nur fachliche Skills, sondern auch kommunikative. Genau das vermittelt unser Spezial-Seminar für IT Consultants: Beim Kunden positiv wirken und Gespräche auch in schwierigen Situationen gezielt steuern.

DIE ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION MIT KUNDEN IN IT- PROJEKTEN

Tue Gutes und kommuniziere positiv!

Diese Themen werden im Seminar behandelt:

Tag 1 :

- Der 5 Stufen Kaufprozess – Fokus auf Ihre Zielgruppen
- Das Besondere bei Online Kundenpräsentationen und erfolgreicher Umgang mit Störungen
- Kundenorientierte Gesprächsführung und Fragetechniken für das Buying Center
- Wie sehen unsere USPs und unsere Value Proposition für die einzelnen Zielgruppen aus?
- Do's und don'ts in der Gesprächsführung mit Kunden und Einwand Techniken
- Gespräche auf den Punkt bringen und professionell beenden
- Wie Sie von Anfang an positiv und sympathisch bei Kunden auftreten

Tag 2:

- Storytelling und Strukturieren der Inhalte vor dem Präsentationstermin
- Wie Sie den Nutzen für Ihre Kunden in die passenden Worte kleiden
- Wie Sie aus einem Monolog einen Dialog machen und Ihre Kunden aktiv einbinden
- Wie Sie die Zuhörer unterschiedlicher Fachbereiche und Hierarchieebenen ins Boot holen
- Wie Sie bei Uneinigkeit im Zuhörergremium moderieren und zu einem Konsens führen
- Der konkrete nächste Schritt – gemeinsam mit Sales Gesprächsführung und Fragetechnik zur vollständigen Anforderungserhebung

Was nehmen Sie mit?

Das Vorgehen in verschiedenen Gesprächssituationen wird besprochen. Sie erhalten Formulierungshilfen zur Gesprächssteuerung und Gesprächsführung. Und Sie erwerben erste Übungspraxis damit. Außerdem erhalten Sie ausführliche Seminarunterlagen. Hier finden Sie die Gesprächssituationen noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die eine sofortige Umsetzung in die Praxis möglich machen.

Zeitplan:

Dienstag, 06. Mai 2025, 10.30 – 17.30 Uhr

Mittwoch, 07. Mai 2025, 09.00 – 16.00 Uhr

Ort: In den Seminarräumen von Pöhl & Schottler, Berner Str. 79, 60437 Frankfurt

Teilnahmegebühr:

1.850,00 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer

In der Teilnahmegebühr sind das komplette Catering während des Seminars und ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

ANMELDUNG

ZUM 2-TAGES SEMINAR

06.- 07. Mai 2025 IN FRANKFURT

DIE ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION MIT KUNDEN IN IT-PROJEKTEN

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

Bitte das Bestellerfeld immer ausfüllen, auch wenn Sie selbst Teilnehmer sind.

als Besteller:

Frau/ Herr Vor- und Zuname des Bestellers

Firma

Für folgende Teilnehmer:

Straße

Frau/ Herr Vor- und Zuname

PLZ / Ort

Frau/ Herr Vor- und Zuname

Telefon

Frau/ Herr Vor- und Zuname

E-Mail

Datum

Unterschrift

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Reservierungsbestätigung.

ZAHLUNGSMODALITÄTEN

Bitte beachten Sie:

Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde. Für Stornierungen bis 7 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 195,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen zum Seminartermin 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

