



Pöhl & Schottler

Sales-Training und -Management

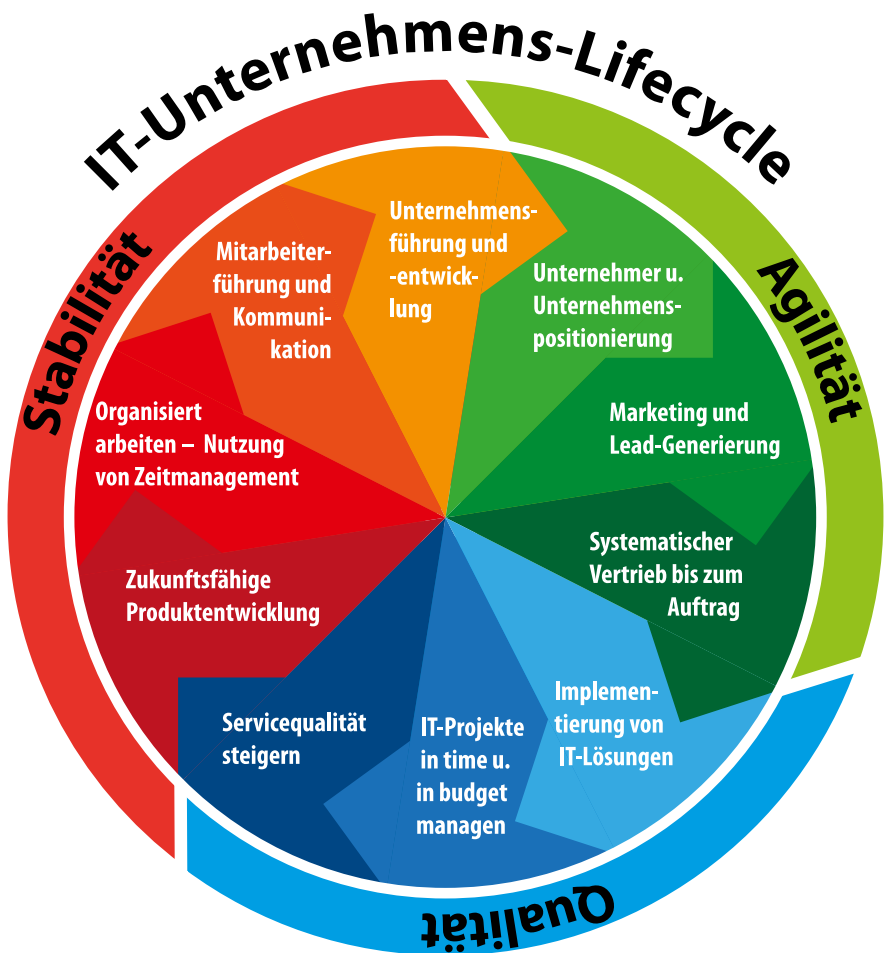
Seminare für IT-Unternehmen

**2. Halbjahr 2016
in Frankfurt am Main**

**vom Trainingspezialisten
für den IT-Mittelstand**



Welche Aufgaben Sie, als Mitarbeiter oder Führungskraft in der IT-Branche bewältigen müssen, um im Markt nachhaltig erfolgreich zu agieren, bildet unser IT-Unternehmens-Lifecycle ab.



Zu allen diesen Themen können wir Sie mit Offenen und Firmen-Seminaren, sowie mit individueller Beratung unterstützen.

Unsere aktuellen Offenen Seminare aus dem IT-Unternehmens-Lifecycle für das 2. Halbjahr 2016 finden Sie auf den folgenden Seiten.

Alle offenen Seminare bieten wir auch als individuell zugeschnittene Firmenseminare für Ihr Unternehmen an.

Alle Details und Inhalte zu unseren Seminaren sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Seminarcalendar unserer Homepage www.ps-sales-training.de oder direkt über den nebenstehenden QR-Code.



Service und Consulting

Consulting-Seminar

„Die erfolgreiche Kommunikation mit Kunden in IT-Projekten“

Kundengespräche auch in schwierigen Situationen gezielt steuern

2-tägig, Teilnahmegebühr netto 995,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Mi – Do, 31. August – 01. September 2016

- Gesprächsführung und Fragetechnik zur vollständigen Anforderungserhebung
- Kostenpflichtige Zusatz-Leistungen verargumentieren
- Statusmeetings – Wie Sie Ihre Projektergebnisse positiv präsentieren
- Der richtige Umgang mit Kundenfragen und Einwänden
- Wie Sie schwierige und emotionale Kunden behandeln und beruhigen

Projektmanagement-Seminar

„Projektmanagement für IT-Unternehmen“

Die Tools in der Praxis erfolgreich umsetzen

2-tägig, Teilnahmegebühr netto 1.295,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Gerhard Schwarzer

Mi – Do, 07. – 08. September 2016

- Die kritischen Erfolgsfaktoren in Projekten
- Projekte strukturieren – Agile Steuerung mit „Plan, Do, Check, Act“
- Chancen und Risiken frühzeitig identifizieren
- Aufwände in Projekten richtig schätzen
- Kunden erfolgreich in Projekte einbinden
- Parallele Projekte erfolgreich steuern

Zeitmanagement-Seminar

„Zeitmanagement für Projektleiter und Softwareentwickler in IT-Unternehmen“

Damit Ihre Projekte „just in time“ sind!

1-tägig, Teilnahmegebühr netto 750,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Do, 03. November 2016

- Die Techniken und Methoden des Zeitmanagements
- Aufwandschätzung und -messung in der Softwareentwicklung
- Realistische Zeitplanung – wie macht man das?
- Wie identifiziert und eliminiert man Zeitfresser?
- Ziele und Prioritäten richtig setzen

Akquisition und Vertrieb

Telefon-Seminar

„Die Termin-Akquisition für IT-Unternehmen – mit Pfiff und Schwung“

Damit Sie bei Zentralen durchkommen und Ihnen Telefonieren wieder Spaß macht
2-tägig, Teilnahmegebühr netto 995,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pöhl

Mi – Do, 21. – 22. September 2016

- Der richtige Umgang mit Zentralen, Vorzimmern und Sekretariaten
- Die erfolgreiche Antwort auf die Frage „Worum geht es denn bitte?“
- Der Gesprächseinstieg mit dem richtigen „Interessewecker“
- Wie Sie den Bedarf des Kunden erfahren oder wecken können
- Wie Sie den „Termin“ verkaufen und eine verbindliche Terminvereinbarung treffen

Vertriebs-Seminar

„Der erfolgreiche Verkauf von IT-Lösungen“

Das Komplett-Seminar für den Verkauf beratungsintensiver IT-Lösungen
3-tägig, Teilnahmegebühr netto 1.590,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pöhl

Di – Do, 11. – 13. Oktober 2016

- Die Kontaktaufnahme und Sympathiegewinnung
- Die richtige Fragetechnik zur vollständigen Bedarfsanalyse
- Komplexe und erklärungsbedürftige IT-Lösungen verständlich präsentieren
- Die passende und überzeugende Nutzenargumentation für den Kunden
- Preis- und Abschlussverhandlungen erfolgreich führen

Vertriebsplanungs-Seminar

„Die Vertriebsstrategie zur Neukundengewinnung“ **NEU!**

Was will ich wem, mit welchem Nutzen verkaufen
1-tägig, Teilnahmegebühr netto 795,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pöhl

Di, 22. November 2016

- Die eigene Unternehmenspositionierung im Vertrieb
- Die Märkte und das Potential
- Die richtigen Zielgruppen
- Die passenden Kunden
- Die geeigneten Ansprechpartner

Kommunikations-Seminar

„*Gesprächsführungs- und Fragetechnik*“ **NEU!**

Gespräche auf leichte Weise zielgerichtet führen und steuern!

1-tägig, Teilnahmegebühr netto 795,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pöhl

Mi, 23. November 2016

- Wie kommunizieren Menschen und welche Probleme entstehen dabei
- Wie Sie ein sympathischer Kommunikator werden
- Auch verschlossene Kunden öffnen
- Auf den Busch klopfen und die Wahrheit erfahren
- Wie Sie an alle Informationen kommen
- Wie Sie dafür sorgen, dass Ihr Kunde seine Probleme gerne erzählt

Softwareentwicklung

Requirements-Engineering-Seminar (vom führenden Usability-Spezialisten)

„*Von den richtigen Anforderungen zur optimalen Software*“

Software und IT-Lösungen mit hoher Nutzungsqualität entwickeln

2-tägig, Teilnahmegebühr netto 1.795,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Thomas Geis

NEU!

Mo – Di, 07. – 08. November 2016

- Nutzen und USP's für Software-Produkte systematisch identifizieren
- Implizite Erfordernisse entdecken als Basis für innovative Anforderungen
- Innovative Lösungen aus impliziten Erfordernissen ableiten
- Der Erlebenszyklus des Kunden – Basis für die Anforderungen
- Ein Anforderungsmodell etablieren, das alle Stakeholder systematisch integriert
- Anforderungen so strukturieren, dass sie produktübergreifend verwendbar sind

Usability-Seminar (vom führenden Usability-Spezialisten)

„*Die richtige Usability für Ihre Software – umfassend und klar*“

Software und IT-Lösungen gebrauchstauglich gestalten

2-tägig, Teilnahmegebühr netto 1.795,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Thomas Geis

NEU!

Mo – Di, 19. – 20. September 2016

- Anforderungen an die Usability von Software umfassend und klar formulieren
- Erfordernisse (Needs) und Bedürfnisse (Wants) unterscheiden
- Erfordernisse in Nutzungsanforderungen überführen
- Nutzungsanforderungen kommunizierbar strukturieren
- Software und IT-Lösungen gebrauchstauglich gestalten
- Bedienfunktionen intuitiv konzipieren

Mitarbeiterführung u. Kommunikation

Service- und Hotline-Leiter-Workshop

„Die Optimierung der Hotline-Organisation für IT-Unternehmen“

Langfristige Kundenbindung verlangt Kundenorientierung!

1-tägig, Teilnahmegebühr netto 795,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Fr, 14. Oktober 2016

- Kundenorientierung: Wie definieren wir sie und welche Grenzen gibt es
- Kennzahlen zum Service-Management – Erfolgreiches Steuern der eigenen Ressourcen
- Schwachstellen erkennen – Damit Sie wissen, wo Sie mit Veränderungen ansetzen
- Varianten der Serviceorganisation – Wie arbeiten andere und die Erfolgsfaktoren
- Optimierung von Ticketbearbeitungszeiten – Best Practise-Erfahrungen und Empfehlungen aus der Praxis

Marketing

Marketing-Workshop **NEU!**

„Storytelling im B2B-Geschäft für IT-Unternehmen“

Das Schlüsselinstrument im nutzenorientierten Marketing

1-tägig, Teilnahmegebühr netto 795,- € zzgl. MwSt.

Trainerin: Martina Thomas

Di, 06. Dezember 2016

- Was zeichnet eine erfolgreiche Story aus?
- Wie wird ein überzeugendes Nutzer-Erlebnis geschaffen?
- Welche Kernaussage und welche Argumente kann Ihre Zielgruppe überzeugen
- Vorstellung eines Leitfadens zur Entwicklung Ihrer aussagekräftigen Story
- Ergebnisse des Storytellings als zentrales Element für weiterführende Maßnahmen
- Über welche Kanäle ist die Verbreitung ideal?

Organisatorisches:

Alle Seminare sind speziell auf IT-Unternehmen zugeschnitten und finden in Frankfurt am Main statt.

Unternehmensführung/-entwicklung

IT-Unternehmer-Seminar

„Der Weg zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung“

Nicht mehr im, sondern am Unternehmen arbeiten!

2-tägig, Teilnahmegebühr netto 1.900,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pöhl und Andreas Barthel

Do – Fr, 10. – 11. November 2016

- Die eigene Positionierung als Unternehmer
- Die Positionierung Ihres Unternehmens am Markt
- Wie Sie Ihren Unternehmenswert gezielt steigern können
- Der Erfolgsfaktor Vertrieb für den Unternehmenswert
- Umsatzziele planbar machen und erreichen

Preise:

Die Teilnahmegebühr gilt pro Person zzgl. 19% MwSt.

Sie enthält die Seminar-Teilnahme, die Seminarunterlagen, das Mittagessen, je eine Kaffeepause am Vor- und Nachmittag, sowie alle Konferenzgetränke.

Anmeldung:

Alle Details und Inhalte zu unseren Seminaren sowie die Anmelde-möglichkeit erhalten Sie im Seminarkalender unserer Homepage unter

www.ps-sales-training.de, telefonisch unter **069 90 50 944-0**

oder per E-Mail an **info@ps-sales-training.de**.


Pöhl & Schottler

Sales-Training und -Management

Berner Straße 79 · 60437 Frankfurt am Main

Tel.: +49 69 90 50 944-0 · Fax: +49 69 90 50 944-29

info@ps-sales-training.de · www.ps-sales-training.de

Ihre Trainer:



Alexander Pöhl ist Jurist und gelernter Verkäufer mit über 20jähriger Vertriebserfahrung in der IT-Branche. Er durchlief nach seinem Studium die Stationen bis zum Vertriebsleiter bei drei verschiedenen Software- und Systemhäusern. Seit 2000 ist er als Berater und Trainer für Vertrieb und Kundenkommunikation tätig. Pöhl & Schottler ist auf den IT-Mittelstand spezialisiert. Über 400 Unternehmen aus der IT-Branche haben bereits an den Seminaren teilgenommen. Geschäftsführer der Pöhl & Schottler GbR.



Andreas Barthel, Diplom-Kaufmann mit Abschluss Informatik und Partner der Pöhl & Schottler GbR. Über 25-jährige Erfahrung in Führungspositionen im Controlling, als Softwareentwicklungsleiter und Geschäftsführer eines Softwarehauses mit über 130 Mitarbeitern. Seit 1996 berät Andreas Barthel Softwarehäuser, IT-Unternehmen und IT-Abteilungen von Konzernen. Seine Beratungsschwerpunkte sind kundenorientierte Kommunikation, Unternehmensstrategie und Management, SWE und Projektmanagement.



Thomas Geis ist seit 1993 Vollzeit in den Fachgebieten Usability Engineering und Requirements Engineering für Hersteller und Betreiber von IT und Softwareunternehmen tätig. Er ist Editor mehrerer ISO-Normen und Autor des Buchs „Usability Engineering als Erfolgsfaktor“. 2013 wurde er mit dem Achievement Award des Berufsverbands der Usability-Profis ausgezeichnet.



Gerhard Schwarzer, Programmierer und Informatik-Kaufmann. Er entwickelte mehrere Warenwirtschafts- und Buchhaltungsprogramme. Er ist Mitbegründer eines erfolgreichen Branchen-Softwarehauses und war dort verantwortlich für Projektmanagement, Qualitätssicherung und Dokumentation. Herr Schwarzer ist zertifizierter Projekt Management Professionell (PMI).



Martina Thomas, Diplom-Wirtschaftsinformatikerin Geschäftsführende Gesellschafterin der team::mt gmbh sowie Gastdozentin am Campus M21. Seit 1993 ist Ihr Unternehmen auf das Marketing für erklärungsbedürftige Lösungen vom Konzept bis zur Umsetzung in den Bereichen IT, Technik und Maschinenbau spezialisiert.