

Pöhl & Schottler

Sales-Training und -Management



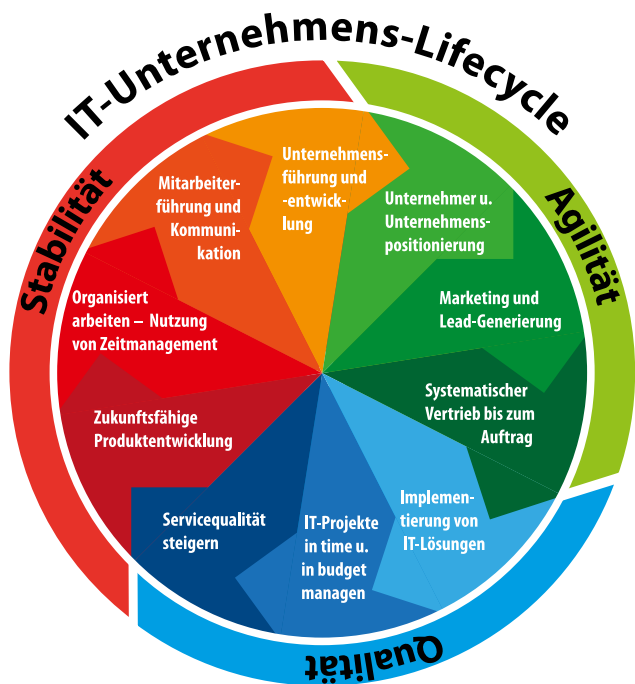
Seminare für IT-Unternehmen



2. Halbjahr 2017
in Frankfurt am Main

**vom Trainingsspezialisten
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 2017 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 Seminarkalender unserer Homepage www.ps-sales-training.de oder direkt über den nebenstehenden QR-Code.



Akquisition und Vertrieb

Vertriebs-Seminar

„Der erfolgreiche Verkauf von IT-Lösungen“

Das Komplett-Seminar für den Verkauf beratungsintensiver IT-Lösungen
3- tägig, , Teilnahmegebühr je Seminartermin netto 1.695,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pohnl

Di – Do, 26. – 28. September 2017

- 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

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 1.095,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pohnl

Di – Mi, 28. – 29. November 2017

- 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

Service und Consulting

Consulting-Seminar

„Die erfolgreiche Kommunikation mit Kunden in IT-Projekten“

Kundengespräche auch in schwierigen Situationen gezielt steuern

2- tägig, Teilnahmegebühr netto 1.095,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Mi – Do, 06. – 07. Dezember 2017

- 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

Unternehmensführung/-entwicklung

IT-Unternehmer-Seminar

„Der Weg zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung“

Nicht mehr im, sondern am Unternehmen arbeiten!

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

Trainer: Alexander Pöhl und Andreas Barthel

Mo – Di, 09. – 10. Oktober 2017

- Unternehmer- und Unternehmenspositionierung
- Wie werden IT-Unternehmen aktuell bewertet – die Methoden zur Bewertung
- Wie Sie Ihren Unternehmenswert gezielt steigern können
- Die Zielgruppen – Positionierung im Markt und zum Wettbewerb
- Der Vertriebsprozess – Mit System bis zum Abschluss
- Der Forecast – Umsätze planbar machen und zielgenau erreichen



Ausbildungsreihe zum zertifizierten IT-Systemverkäufer/in

Beratungsintensive IT-Lösungen,
-Produkte und -Dienstleistungen
mit System erfolgreich verkaufen

Entscheiden Sie sich für eine der qualifiziertesten Ausbildungen, die es für den Verkauf komplexer, beratungsintensiver IT-Produkte im deutschsprachigen Raum gibt.

Die Teilnehmer unserer Seminare erreichen nachweislich schneller den Vertriebserfolg, eine höhere Abschlussquote und akquirieren größere Aufträge.

Die Module der Ausbildungsreihe sind für alle Mitarbeiter geeignet, die im Vertrieb der ITK-Branche tätig sind. Die Ausbildungsreihe ist speziell auf den Verkauf von Branchensoftware, IT-Projekten, IT-Produkten, IT-Dienstleistungen sowie Serviceleistungen ausgerichtet.

Pöhl & Schottler hat seit dem Gründungsjahr 2000 bereits über 5.000 Vertriebsmitarbeiter von rund 400 Unternehmen der IT-Branche ausgebildet und weiterentwickelt.

Die Ausbildungsreihe beinhaltet 12 Module bestehend aus insgesamt 15 Schulungstagen, verteilt auf einen 3-Tagesblock und sechs 2-Tagesblöcke und wird über einen Zeitraum von 9 Monaten durchgeführt.

Die nächste Ausbildungsreihe beginnt am 26. September 2017 und endet am 23. Mai 2018.

Nach dem erfolgreichen Besuch aller 12 Module erhalten Sie von uns das Zertifikat zum IT-Systemverkäufer/in.

Die Ausbildung wurde von der initiative mittelstand in der Kategorie Wissensmanagement als BEST OF 2012 ausgezeichnet und vom BISG e.V., dem Bundesfachverband der IT-Sachverständigen und –Gutachter zertifiziert.



Alle Details und Inhalte zu den einzelnen Modulen sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie auf unserer Homepage www.ps-sales-training.de oder direkt über den nebenstehenden QR-Code.



Ihre Rückantwort (per Fax oder Mail)

Bitte schicken Sie mir weitere Informationen zu den Seminaren

Rufen Sie mich bitte an, ich habe noch Fragen

Hiermit melde ich mich/uns verbindlich für die links angegebenen Seminare an. Die Teilnehmer habe ich unten aufgeführt, bitte senden Sie mir eine Anmeldebestätigung und die Rechnungsunterlagen zu.

Besteller:

Vor- und Nachname (Bitte auch ausfüllen, wenn Sie selbst Teilnehmer am Seminar sind)

Teilnehmer:

Vor- und Nachname

Vor- und Nachname

Vor- und Nachname

Firma

Straße

PLZ, Ort

E-Mail

Telefon

Datum/Unterschrift

„Der erfolgreiche Verkauf von IT-Lösungen“

Di – Do, 26. – 28. September 2017

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

Di – Mi, 28. – 29. November 2017

„Die erfolgreiche Kommunikation mit Kunden in IT-Projekten“

Mi – Do, 06. – 07. Dezember 2017

„Der Weg zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung“

Mo – Di, 09. – 10. Oktober 2017

Anmeldung:

Alle Details und Inhalte zu unseren Seminaren sowie die Anmelde­möglichkeit 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.

Organisatorisches:

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

Preise:

Die Teilnahmegebühr gilt pro Person zzgl. 19% MwSt.

Sie enthält die Seminar-Teilnahme, ausführliche Seminarunterlagen und das komplette Catering während des Seminars.

Seminarbeginn

Die 1- und 3- tägigen Seminare beginnen um 09.00 Uhr und enden um 17.00 Uhr

2-tägige Seminare beginnen/enden wie folgt: 1. Tag 10.30 bis 17.30 Uhr
2. Tag 09.00 bis 16.00 Uhr



Ihre Trainer:



Alexander Pöhl
Vertrieb und
Kommunikation



Martina Zrenner
Marketing und
Public Relations



Andreas Barthel
Strategie,
Projektmanagement
und Softwareent-
wicklung



Katerina Iliadis
Vertrieb und
Kommunikation
(englisch und
französisch)



Thomas Geis
Usability Engineering
und Requirements
Engineering



Daniela Gardini
Vertrieb und
Kommunikation
(englisch und
italienisch)



Gerhard Schwarzer
Projektmanagement
und Softwareent-
wicklung

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