

Pöhl & Schottler

Sales-Training und -Management



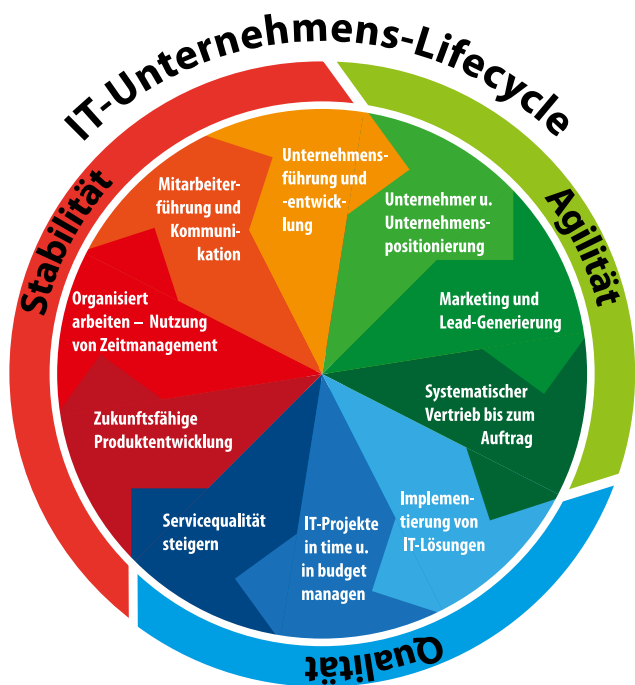
Seminare für IT-Unternehmen



1. Halbjahr 2018
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 1. Halbjahr 2018 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 netto 1.695,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Katerina Iliadis

Di – Do, 06. – 08. März 2018

- 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.

Trainerin: Annemarie Habermeier

Mo - Di, 16.- 17. April 2018

- 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 und wecken können
- Wie Sie den „Termin“ verkaufen und eine verbindliche Terminvereinbarung treffen

Sales Seminar

„Successful Sales of your IT Solutions“

The in-depth seminar for the sales of consulting-intensive IT solutions
3-days, participation fee 1,749.00 € plus VAT

Trainer: Katerina Iliadis



Tue 24th to Thu 26th April 2018

- Making contact and building up sympathy
- The right questioning technique to make a full requirement assessment
- Presenting complex and explanation requiring IT solutions in an understandable way
- The appropriate and convincing benefit argumentation for the customer
- Successful price and final negotiations

Service und Consulting

Hotline-Seminar

„Der richtige Umgang mit Kundenbeschwerden in Hotline, Service und Support“

Damit Sie in allen Situationen souverän bleiben

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

Trainer: Andreas Barthel

Do, 19. April 2018

- Auftreten und Verhalten am Telefon und die Wirkung auf den Kunden
- Kundenorientierte Gesprächsführung und Fragetechniken
- Der richtige Umgang mit schwierigen und emotionalen Kunden
- Ihr Fahrplan für die Reklamationsbehandlung
- Der erfolgreiche Umgang mit Kompensations-Forderungen

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

Di- Mi, 05.- 06. Juni 2018

- 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

Mitarbeiterführung u. Kommunikation

Service- und Hotline-Leiter-Workshop

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

Langfristige Kundenbindung verlangt Kundenorientierung!

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

Trainer: Andreas Barthel

Mi, 18. April 2018

- 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 Serviceorganisationen – Wie arbeiten andere und die Erfolgsfaktoren
- Optimierung von Ticketbearbeitungszeiten – Best Practice-Erfahrungen und Empfehlungen aus der Praxis

Softwareentwicklung

Zeitmanagement-Seminar

„Zeitmanagement für Projektmanager und Softwareentwickler in IT Unternehmen“

Damit Ihre Projekte „just in time“ sind!

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

Trainer: **Andreas Barthel**

Do, 07. Juni 2018

- 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

Unternehmensführung u. -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: **Andreas Barthel**

Mo- Di, 19.- 20. Februar 2018

- 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

Marketing

NEU!

Marketing-Workshop

„Storytelling im B2B-Geschäft für IT-Unternehmen“

Das Schlüsselinstrument im nutzenorientierten Marketing

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

Trainerin: **Martina Zrenner**

Di, 13. März 2018

- 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?

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 Vertriebs Erfolg, 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.

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.



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

Für nähere Informationen können Sie sich gerne mit unserem Team in Verbindung setzen.

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.



Anmeldung:

Alle Details und Inhalte zu unseren Seminaren sowie die Anmelde-möglichkeit erhalten Sie im Seminar-kalender 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 Seminar-räumen 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:



Andreas Barthel
Strategie,
Projektmanagement
und Softwareent-
wicklung



Martina Zrenner
Marketing und Public
Relations



Gerhard Schwarzer
Projektmanagement
und Softwareent-
wicklung



Antje Scholz
Webinar-Coaching
rund um den Vertrieb

Katerina Iliadis



Vertrieb und
Kommunikation
(englisch und
französisch)



Daniela Gardini
Vertrieb und
Kommunikation
(englisch und
italienisch)



**Annemarie
Habermeier**
Telefon und
Vertrieb

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