



# Auszubildende im **Systemhaus**

Basics.

Motivation.

Disziplin.

Gut ausgebildete, junge Mitarbeiter bilden die Basis für Unternehmenserfolge. Ohne Grundlagen wird es schwer Prozesse zu erkennen und Vorgaben umzusetzen. Funktionsweise eines Systemhauses, Disziplin, Serviceverhalten. All diese Dinge müssen im Kopf eines Auszubildenden vorhanden sein.



## Auszubildende auf der Überholspur im Systemhaus

Profitieren Sie von mehr als 25 Jahren erfolgreicher Berufspraxis im Hardware-, Software und EDV-Lösungsvertrieb. Der Trainer hat zahlreiche Auszubildende selbst betreut, hat den Schwerpunkt im Vertrieb von Branchensoftware-/EDV-Lösungen und Netzwerkprojekten und kann deshalb **extrem praxisnah** vermitteln.



## AUFGABENSTELLUNG

- ➔ Organisation, **Aufgaben** und Ablauf im Systemhaus
- ➔ Was ist ein **Deckungsbeitrag**, berechenbare und nicht berechenbare Dienstleistung
- ➔ Welchen **USP** bieten Sie Ihren Kunden? Welchen Nutzen oder Mehrwert?
- ➔ **Telefonregeln**, richtiges Verhalten am Telefon
- ➔ Firmenphilosophie, **Vision**
- ➔ **Kleiderordnung**, Sinn oder Unsinn
- ➔ Der kleine Business **Knigge**
- ➔ **Eigenbild** | Fremdbild
- ➔ **Tips**: Outlook, ToDo-Liste, Nachverfolgung, CRM, PPT, Word, Excel
- ➔ **Integration** ein Team
- ➔ **Beliebtheit** und Unbeliebtheit
- ➔ **Professionelle** Angebote - abgeben oder schicken oder? Nachfassen?
- ➔ Dinge sehen, **Mitdenken**, Intuition, Engagement
- ➔ Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, **Checklisten**
- ➔ Ist der Kunde **König**? Was sind dann wir?
- ➔ **Controlling** - was habe ich gemacht - was hat es gebracht!





# Erfolgreich **in die Zukunft**

Bildung und Expertenwissen sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren der Wirtschaft und der Rohstoff Nr.1 in Unternehmen. Bereichern Sie Ihre Auszubildenden mit einem innovativen, inspirierenden Coaching.

- ➔ Veranstaltungen, **Messen**, ... Warum?
- ➔ Bundle, **Aktionsartikel**, Stücklisten, Sonderrabatt
- ➔ Deckungsbeitrag auch bei **schweren** Kunden/Interessenten
- ➔ **Ziele** setzen, ohne Ziele kein Erfolg, selbst belohnen
- ➔ Umgang mit **Vorgesetzten**
- ➔ Pflege des **Berichtsheftes**
- ➔ Entscheidet der **Bauch**, oder der Preis!
- ➔ Beachten Sie den **SIE** Standpunkt?
- ➔ **Weiterbildung**, Ausbildung – Ihr persönlicher Werdegang
- ➔ **Verbesserungsvorschläge**, auch Chefs machen Fehler
- ➔ ISO – Fluch oder Segen
- ➔ Ab wann gibt es **Rabatt**, eine Systemhauserfahrung
- ➔ Verkaufen Sie konsequent nach **Wert**, nicht nach Preis?
- ➔ Investieren Sie in **Reklamation** und?/oder?/statt? in Marketing
- ➔ **Freundschaft** zu Kollegen?
- ➔ Bilder als Sprache, **Motive**, neue Technologien, Projektgeschäft versus PC Geschäft, Cloudlösungen, Managed-Service, Cloud/Hybrid, dynamische Abrechnungen, Lizenzgeschäft in der Zukunft, ...



## TERMINE

Es gibt jährlich zwei Termine in Deutschland (Freitag + Samstag).



## INVESTITION

2-tägiges Seminar je Azubi 385 Euro + Mehrwertsteuer, inklusive 1 x Übernachtung mit Frühstück, 1 x Abendessen, inklusive 2 x Tagungspauschale (Mittagessen, Getränke, Kaffee und Snacks)

