



# Verkaufstraining für IT **Systemhäuser**

Nachhaltiger Unternehmenserfolg ist heute ohne aktive Marktbearbeitung nicht realisierbar.

Jetzt gilt es Produkte, Services und Lösungen aktiv anzubieten, Daten zu erfassen, permanent Kontakt mit Ihren Interessenten und Kunden zu pflegen. Dabei ist im Vertrieb vor allem „**Fleiß**“ und „**Methode**“ erforderlich! Und zwar bei **allen** Mitarbeitern.



## Verkäufer 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

- ➔ Ihre **persönliche Einstellung zählt!** Motive, Basisstrukturen erfolgreicher Verkäufer
- ➔ **Zielgruppendefinition** oder Konzentration Ihres Geschäftes (Produkt/Service)
- ➔ Welchen **USP** bieten Sie Ihren Kunden? Welchen Nutzen oder Mehrwert?
- ➔ Gibt es eine **Positionierung**, gibt es eine Corporate Identity (CI)
- ➔ Festlegung von **Zielen**, Vorgaben und Aufgaben
- ➔ Adressbeschaffung, Adressdatenbank – Ihr **Herz**
- ➔ Adressbearbeitung **grün-rot-gelb**
- ➔ Machen Sie transparente, nachvollziehbare **Telefonakquise** (IN-OUT), am Beispiel einer Kampagne, dokumentieren Sie Ihre Termine mit Besuchsberichten?
- ➔ **Marketingaktionen** mit Distributoren, Workshops, eDays mit Herstellergeldern
- ➔ Gespräche mit **Herstelleraußendienst** – das Rieseninstrument
- ➔ Ihre Vertriebskennzahlen (**PEZ**), wie viele Kontakte brauche ich für ein Angebot, wie viele Angebote für einen Auftrag, wie viele Aufträge um meine Ziele zu erreichen? Standardgeschäft versus Projektgeschäft!
- ➔ **Professionelle Angebote** - abgeben oder schicken oder? Nachfassen? Druckerangebote!
- ➔ Forecastplanung, **ToDo-Liste**, die KundenundInteressentenbearbeitungsmaschine!
- ➔ Haben Sie die **richtigen** Unterlagen? Beschreibung, PowerPoint, Folien, ...





# Erfolgreich in die Zukunft

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



- ➔ Es gibt **Telefonregeln**, kennen Sie diese?
- ➔ **Verkäufercontrolling** - was habe ich gemacht - was hat es gebracht!
- ➔ Ideen für neue Dienstleistungsprodukte, nur **Verträge** bringen Bindung, Kontingente, Prepaid, Managed Service, Cloud...
- ➔ Bundle, Aktionsartikel, Stücklisten, Sonderrabatt - Deckungsbeitrag auch bei **schweren** Kunden/Interessenten
- ➔ **NEIN** bedeutet, jetzt erst recht?
- ➔ **PR** ein sehr wichtiges Instrument, wie nutze ich das?
- ➔ **Hartnäckig und höflich**, sieht sie so Ihr Interessent/Kunde?
- ➔ **Bauch** entscheidet, oder Preis? Ihre Maßnahmen?
- ➔ Beachten Sie den **SIE** Standpunkt?
- ➔ **Warum** soll der Kunde/Interessent bei Ihnen kaufen? Was ist anders als bei anderen?
- ➔ **After-Sales-Service**, haben Sie das?
- ➔ Welche Bedeutung hat **Cross-Selling**?
- ➔ Wann gibt es denn **Rabatt**, eine Systemhauserfahrung
- ➔ Verkaufen Sie konsequent nach **Wert**, nicht nach Preis?
- ➔ Investieren Sie in **Reklamation** und?/oder?/statt? in Marketing
- ➔ **Cloud** – Hype oder Blase ... ? Mögliche Vorgehensweisen



## TERMINE

12 Termine pro Jahr in deutschen Großstädten



## INVESTITION

**399 Euro** + Mehrwertsteuer pro Person, inklusive 50 Euro Tagungspauschale (Mittagessen, Getränke, Kaffee und Snacks), exklusive eventueller Übernachtungskosten.

