

IT-BUSINESS Seminar 2008

IT-Sales Executive Chefsache Neukundengewinnung

Mit strategischem Neukundengeschäft Verkaufsziele sichern!

Frankfurt
14. Mai 2008

München
27. Mai 2008

Düsseldorf
28. Mai 2008

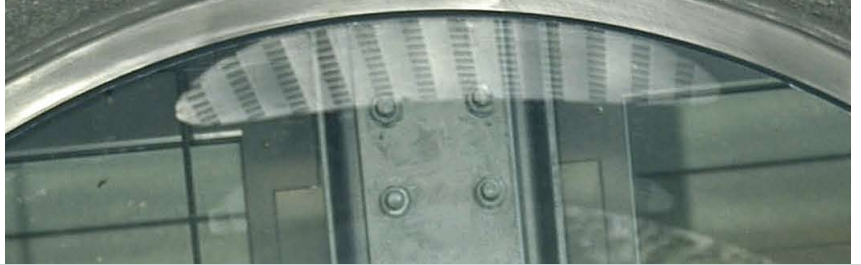


Ihr Referent ist der renommierte
Management- und Salestrainer
Hermann Scherer

Seminar-Partner:

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

 **vmware**



IT-BUSINESS Seminar 2008

IT-Sales Executive Chefsache Neukundengewinnung

Mit strategischem Neukundengeschäft Verkaufsziele sichern!

Frankfurt
14. Mai 2008

München
27. Mai 2008

Düsseldorf
28. Mai 2008

Ihr Referent ist der renommierte
Management- und Salestrainer
Hermann Scherer



Seminar-Partner:

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

 **vmware**



Daniela Schilling
Leiterin IT-BUSINESS Akademie

Wie Sie mit strategischem Neukundengeschäft Verkaufsziele sichern.

Im Verdrängungswettbewerb der IT-Branche ist nur erfolgreich, wer Bestandskunden hält und gleichzeitig neue Kunden gewinnt. Gerade letzteres wird leider oft vernachlässigt.

Wie schaffen Sie es, permanent erfolgreiches Neukundengeschäft zu betreiben? Nutzen Sie einfache, wirkungsvolle und praxiserprobte **Methoden, die Sie dauerhaft in Ihrem Sales-Team verankern können**. Hier sind Sie als Chef gefordert!

Eine Aufgabe, bei der wir Sie gerne unterstützen. Gemeinsam mit Fujitsu Siemens Computers und VMware haben wir daher das Seminar »IT-Sales Executive 2008« ins Leben gerufen.

Unser Trainer, der **Management- und Sales-Experte Hermann Scherer**, zählt zu den Besten seines Faches! Er zeigt Ihnen motivierend und inspirierend, wie Sie künftig noch erfolgreicher neue Wege zu neuen Kunden einschlagen können.

Ich freue mich auf Ihr Kommen!
Ihre Daniela Schilling



Michael Schindler
General Manager Volume,
Acquisition & Channel Business
Germany, Fujitsu Siemens
Computers

Sehr geehrter Geschäftspartner, sehr geehrte Geschäftspartnerin,

als leistungsstarke Technologie-Partner messen wir dem Thema Neukundengewinnung eine herausragende Bedeutung zu. Denn wir wissen, dass im Partnergeschäft durch sinkende Margen, Insolvenzen, Fusionen und den harten Verdrängungswettbewerb Ihr bestehender Kundenstamm stets gefährdet ist.

Bei der Erweiterung Ihres Kundenkreises möchten wir Sie daher aktiv unterstützen und laden Sie herzlich zum ganztägigen Intensivtraining »IT-Sales Executive – Chefsache Neukundengewinnung« mit Star-Coach Hermann Scherer ein!

Wir versprechen Ihnen einen Trainingstag, der weit mehr bietet, als ein klassisches Training über Verkaufsskills! Sie erfahren, wie Sie die Potenziale des »Networkings« nutzen können, welche Themen für neue Kunden wirklich zielführend sind und wie Sie Ihre Mitarbeiter für die Neu-Akquise motivieren.

Ihr zusätzlicher Vorteil: Durch unsere Partnerschaft an der Seminarreihe können wir Ihnen die Teilnahme zum Vorzugspreis von nur 480,- € (bei zwei Teilnehmern eines Unternehmens nur 390,- €) ermöglichen!

Die Anzahl der Teilnehmer ist limitiert. Sichern Sie sich daher am Besten noch heute Ihre Teilnahme und Ihren Wissensvorsprung.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Michael Schindler,
Fujitsu Siemens Computers

Thomas Kühlewein,
VMware



Thomas Kühlewein
Regional Sales Director
Central Region, VMware

09.30 – 10.00 Uhr Begrüßung und Kurzvortrag von Fujitsu Siemens Computers und VMware

10.00 – 11.15 Uhr *Hermann Scherer*
Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen

- Wie sichern wir unseren Unternehmenserfolg im Verdrängungswettbewerb?
- Differenzieren oder Verlieren – wie lassen sich mit unserem Angebot Aufmerksamkeit, Begehrlichkeit, Bekanntheitsgrad und Aufträge gewinnen?

Die professionelle Angebotserstellung

- Sind unsere schriftlichen und kommunikativen Angebote »sexy«?
- Wie bauen wir Entscheidungssicherheit beim Kunden auf und überzeugen mit einem »unwiderstehlichen« Angebot?

11.15 – 11.45 Uhr **KAFFEEPAUSE**

11.45 – 13.15 Uhr *Hermann Scherer*
Verkauf vor dem Verkauf – Tipps für Ihren Umsatzrekord

- Wie kommen wir eigentlich zum Kunden(termin)?
- Wie schaffen wir es, dass der Kunde zu uns kommt?

Expertenstatus aufbauen – vom Bittsteller zum Profianbieter

- Wie positionieren wir uns klar?
- Wie erzeugen wir Sog statt Druck?
- Wie steigern wir Bekanntheitsgrad und Nutzenvermutung?
- Wie können wir Empfehlungsnetzwerke, Kundenkontakte und Umsätze auf- und ausbauen?

13.15 – 14.30 Uhr **MITTAGESSEN**

14.30 – 16.00 Uhr *Hermann Scherer*
Networking für Fortgeschrittene

- Wie nutzen wir die Potentiale der faszinierenden Netzwerk-Welt?
- Wie erzeugen wir aus Kontakten Kontrakte?

Neue Wege zu neuen Kunden

- Welche neuen wirkungsvollen, preiswerten und einfach umsetzbaren Techniken gibt es?

16.00 – 16.20 Uhr **KAFFEEPAUSE**

16.20 – 17.30 Uhr *Hermann Scherer*
(Preis-)Verhandlungen und Verhandlungspsychologie

- So schlagen unsere Argumente Rabatte
- So bekommen wir, was wir verhandeln und nicht das, was wir verdienen!

ab ca. 17.30 Abschlussworte von Fujitsu Siemens Computers und VMware mit weiterführenden Informationen



Hermann Scherer,

Speaker & Business Expert, studierte Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing und Verkaufsförderung. Danach baute er eigene Unternehmen auf, die sich unter den Top 100 des deutschen Handels platzierten. Parallel dazu wurde er internationaler Unternehmensberater, Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainings- und Beratungsorganisation. Im Jahr 2000 positionierte er »Unternehmen Erfolg@« mit dem einzigartigen Konzept »Von den Besten profitieren« und wurde schnell zum Marktführer. Der mehrfach ausgezeichnete Autor von 20 Büchern ist Mitglied im Q-Pool 100 und Lehrbeauftragter mehrerer Universitäten sowie dem Management Seminar der Universität St. Gallen.

Hermann Scherer:

Das Seminar **IT-Sales Executive** ist bei weitem kein klassisches Seminar über Verkaufsskills. Wenn Sie sich heute über die üblichen Verkaufstechniken informieren, dann erfahren Sie zu 98% nur, wie Sie mit dem Kunden umgehen, wenn Sie einen Termin mit ihm haben. Doch kaum jemand beantwortet die Frage: »Wie komme ich zum Kunden(termin)?« Oder noch besser: »Wie kommt der Kunde zu mir?« Das Ziel des Trainingstages ist daher: »Strategien für mehr Kunden mit mehr Umsatz« zu kompensieren! Denn was nützt es, gut zu sein, wenn niemand es weiß? Was nützt es besser zu sein, wenn andere sich besser verkaufen? Es gibt zwei Möglichkeiten: Differenzieren oder Verlieren! Nur mit der richtigen Positionierung, einem »unwiderstehlichen« Angebot lassen sich Aufmerksamkeit, Begehrlichkeit, Bekanntheitsgrad und Aufträge gewinnen!

14. Mai 2008 | Frankfurt – Bad Homburg

Steigenberger Hotel
Kaiser-Friedrich-Promenade 69-75
61348 Bad Homburg
Tel. 06172 181-0

27. Mai 2008 | München – Starnberg

Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg
Münchner Str. 17
82319 Starnberg
Tel. 08151 4470-0

28. Mai 2008 | Düsseldorf – Neuss

Novotel Düsseldorf/Neuss Am Rosengarten
Selikumer Str. 25
41460 Düsseldorf/Neuss
Tel. 02131 262-0

Info & Anmeldung:

www.Sales-Executive2008.de

oder mit beiliegendem Faxformular

Teilnahmebeitrag 480,- €

Ab zwei Anmeldungen pro Unternehmen 390,- € pro Person.

Nur für Geschäftsführer und Mitarbeiter der Führungsebene!

Max. zwei Teilnehmer pro Unternehmen, Teilnehmerzahl limitiert!

Veranstalter:

Vogel IT-Medien – IT-BUSINESS Akademie
August-Wessels-Str. 27 | 86156 Augsburg
Tel. 0821 2177-203 | www.it-ba.de

»Mit Humor und rhetorischer Genialität fegt Scherer über die Bühne und zeichnet dabei Beispiele für Motivation und Überzeugungskraft an die Tafel.«

Main Post



»Der Freisinger Unternehmensberater Hermann Scherer hat den Ex-Präsidenten Bill Clinton, für ein Zukunftsforum in Augsburg gewinnen können.

Die Veranstaltung vor 5.300 Besuchern ist sehr gut gelaufen.«

Süddeutsche Zeitung

»Mit viel Esprit, Eloquenz und Charme wies Hermann Scherer rund 75 Zuhörern den Weg aus dem »verdammten Mittelmaß zu mutigem Management von morgen«. Zu lernen gab es selbst für die ausgefuchstesten Unternehmer noch einiges.«

Süddeutsche Zeitung