

So bündeln Sie Produkt, Service und Projekt-Know-how:

Erfolgreicher IT-Vertrieb

Produkte & Dienstleistungen richtig vermarkten:

- **Harvesting & Farming:** IT-Vertriebsstrategien im Überblick
- **Geschäftsmodelle:** So professionalisieren Sie Ihr Vertriebsmanagement
- **Kundenbeziehungsmanagement:** Schaffen Sie Win-win-Situationen!
- **Der Verkaufstrichter:** Von der Potenzialanalyse zur Kalkulation
- **Leistungsangebot:** So setzen Sie Kundenanforderungen gezielt um
- **Produktportfolio:** Analysieren und optimieren Sie Ihren Produkt-Mix
- **Pricing-Trends:** Wählen Sie Ihre Strategie

Ihr besonderes PLUS: Öffentliche IT-Aufträge gewinnen

- **Das Vergaberecht:** Grundprinzipien der Auftragsvergabe
- **Angebotserstellung:** Welche Faktoren spielen eine Rolle?
- **E-Vergabe:** Ihr Rüstzeug für die Zukunft!

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Wichtiges Know-how für:

- ✓ IT-Key Account Manager
- ✓ IT-Vertriebsleiter
- ✓ IT-Produktmanager
- ✓ Account Manager
- ✓ Business Development Manager
- ✓ Geschäftsführer von Software- & Hardware-Häusern

Mit den Experten:



Prof. Dr. Georg Herzwurm
Universität Stuttgart



Miriam Naukkarinen
Auftragsberatungszentrum e.V.



Prof. Dr. Wolfram Pietsch
Fachhochschule Aachen

So urteilen ehemalige Teilnehmer über die Seminarleiter:

- ◆ „Sehr engagiert! Sehr gute Beispiele!“
- ◆ „Gute Leitung! Fundiertes Fachwissen! Angenehm locker!“


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Steigern Sie Ihre Vertriebs-Effizienz!

Ihre Seminarleiter:

Prof. Dr. Georg Herzwurm, Lehrstuhl für Allgemeine BWL, **Universität Stuttgart**
Prof. Dr. Wolfram Pietsch, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, **Fachhochschule Aachen**

Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Vorstellungsrunde der Teilnehmer
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Finden Sie die richtige Marketing- und Vertriebsstrategie für Ihre IT-Produkte bzw. -Dienstleistungen

- Neue Herausforderungen im IT-Markt und erfolgreiche Geschäftsmodelle
- Die Position des Vertriebs in IT-Unternehmen: Selbstverständnis und Organisation im Wandel
- IT-Produkte & IT-Dienstleistungen gezielt bündeln und vermarkten
 - Function
 - Benefit
 - Value
- Spezielle IT-Vertriebsstrategien
 - Harvesting und Farming
 - Target Account Selling
 - Solution Selling
- Relevanz aktueller Marketing-Trends für die IT
 - Guerilla-Marketing
 - „Blue Ocean Strategy“

Prof. Dr. Wolfram Pietsch

Professionalisieren Sie Ihr Vertriebsmanagement

- Abstimmung von Produkttypen und Vertriebsprozessen: Vom „Boxen schieben“ bis hin zur Projektbegründung
- Der IT-Vertrieb im Unternehmen
 - Aufgaben und Kompetenzen
 - Kooperation und Koordination
- Der Verkaufstrichter
 - Potenzialanalyse
 - Qualifikation
 - Kalkulation
- Key Account Management
- Beziehungsmanagement

Prof. Dr. Wolfram Pietsch

Kommunikations- und Überzeugungstechniken

- Zielgerichtete Kommunikation: Überzeugen versus Überreden
- Kommunikationsprobleme und Lösungsansätze
- Systematischer Dialog mit dem Kunden
- Entscheidungsfindung und Verhandlung
- Konfliktlösung und Konsensfindung

Prof. Dr. Georg Herzwurm

Binden Sie Ihre Kunden langfristig an sich

- Untersuchungen zu den Erfolgsfaktoren von IT-Produkten
- Das Teufelsquadrat des IT-Vertriebs
- Kundenzufriedenheit definieren und messen
- Vertrauensbasis schaffen
- Das Win-win-Prinzip: Langfristige, fruchtbare Kundenbeziehungen etablieren
- Langfristige Anforderungen ermitteln

Prof. Dr. Georg Herzwurm

IT-Tools für das perfekte Sales Management

- Daten als wesentlicher Rohstoff des Vertriebs
- Customer Information Systems (CIS)
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
- Vertriebsmanagementsysteme (Sales Force Automation)

Prof. Dr. Georg Herzwurm

Abschluss und Diskussion

- Zusammenfassung des ersten Seminartages durch die Seminarleiter
- Gelegenheit zur Diskussion offener Fragen

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag:
Ab 8.45 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen.

	Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.30 Uhr	12.00 - 13.15 Uhr	ca. 16.30 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.45 - 14.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr

An beiden Tagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

Setzen Sie Kundenanforderungen richtig um!

Ihre Seminarleiter:

Prof. Dr. Georg Herzwurm
Prof. Dr. Wolfram Pietsch

Es geht weiter! Überleitung zum zweiten Seminartag

Kundenanforderungen und IT-Produkte aufeinander abstimmen

- Unterschiede bei Konsum- und Investitionsgütern in der IT erkennen und nutzen
- Schlagkräftige Kombination von Produkten, Professional Services und Projekte: Projektgestützte Produktakquise vs. produktgestützte Projektakquise
- Systemtechnische Voraussetzungen klären und erklärungsbedürftige Systemeigenschaften vermitteln (Sales-Support)
- Kurzfristige Wünsche von langfristigen Anforderungen trennen
- Kundenorientierte Fokussierung und Feinpositionierung des Leistungsangebotes
 - Alleinstellungsmerkmal
 - Pareto-Analyse
 - Nutzenargumentation
- Differenzierung der Akquisestrategien im IT-Produktlebenszyklus
- Effektives Zusammenspiel von IT-Vertrieb, IT-Marketing und IT-Produktmanagement

Prof. Dr. Wolfram Pietsch

Erstellen Sie Ihr IT-Produktportfolio sinnvoll

- Produkt-Mix analysieren
 - Funktionen
 - Lizenzen
 - Wartung
 - Beratung
- Produkt-Potenziale identifizieren und adressieren
 - Packaging
 - Revitalisierung
 - Up-selling / Cross-selling
- Maßgeschneiderte Feinpositionierung des Angebotes für den Kunden
- Zielgerichteter Einsatz von Road Shows, Demoversionen, Proof-of-Concept
- Konkurrenzstile in der IT
- Internationalisierung

Prof. Dr. Wolfram Pietsch

Wählen Sie Ihre optimale Preisstrategie

- Kosten- vs. wettbewerbsorientierte Preispolitik
- Spezifische Strategien für IT-Produkte
 - Technisches Basissystem
 - Software-Lizenzmodell
 - Professional Services
- Pricing-Trends in der IT-Branche, u.a. follow-the-free
- Professionalisierungs- und Standardisierungsgrenze

Prof. Dr. Georg Herzwurm

Rechtlicher Rahmen – Alles, was Sie als Bieter wissen müssen!

- Rechtsgrundlagen im Überblick
 - Rechtliche Rahmenbedingungen und aktuelle Rechtsentwicklungen
 - Grundprinzipien der Auftragsvergabe
 - Das EU-Recht gewinnt an Einfluss!
 - Das Vergaberecht: Aktuelle Änderungen
- Ablauf des Vergabeverfahrens
 - Überblick über die Verfahrensarten
 - Ablaufschemata und Fristen der einzelnen Verfahren
 - Prüfung und Wertung der Angebote
 - Bedeutung der Wertungskriterien und der vier Wertungsstufen
- Rechtsschutz im Vergaberecht
 - Das Rechtsschutzsystem im Überblick
 - Rechtzeitige Rügeobliegenheit
 - Nachprüfungsverfahren: Einleitung, Ablauf und Kosten

Miriam Naukkarinen

Rechtsanwältin,

Auftragsberatungszentrum e.V., München

Praxisworkshop
mit Checklisten!

Die erfolgreiche Angebotserstellung

- Die effektive Ausschreibungsrecherche:
Zugang zu Ausschreibungsinformationen
- Bekanntmachung und Vergabeunterlagen richtig lesen!
- Erfolgreiche Angebotserstellung: Welche Faktoren spielen eine wichtige Rolle?
- Beherrschen der formalen Anforderungen
 - Angebotsmanagement
 - Fristenmanagement
 - Nachweismanagement
- Vermeidung typischer Fehler!

Miriam Naukkarinen

Internationale Angebotserstellung und E-Vergabe

- Tipps & Tricks für die Bearbeitung internationaler „tender“
- E-Vergabe: Rüstzeug für die Zukunft!
 - Stand und Entwicklung der E-Vergabe
 - Anforderungen an den Bieter

Miriam Naukkarinen

Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse durch die Seminarleiter
- Abschlussdiskussion