

LETTER

Jetzt anmelden!

aiti-Newsletter

- Veranstaltungen
- Branchennews
- Gründernews

Istand-Digital:
Kompetenz-Netzwerk für
Bayerisch-Schwaben

Wollen Sie Mitglied in der
Kommunikations- und
Informationstechnologie
Offensive kit e.V.

Wettbewerb IKT
aktiv startet neue
Beschreibungsrunde

PARTNER

**Kreissparkasse
Augsburg**

ANWALTSHAUS
WWW.ANWALTSHAUS.DE

kit
e.V.
BESTENS VERNETZT

Sie sind hier: [aiti-Portal](#) > [Veranstaltungen](#)

Workshop: Vertrieb oberhalb der Budgetline - erfolgreich auf C-Level-Ebene

Datum: Mittwoch, 28.08.2013
Uhrzeit: 09:00 bis 17:00 Uhr
Ort: aiti-Park, Werner-von-Siemens-Straße 6, Gebäude 9 EG, 86159 Augsburg ([Anfahrtsbeschreibung](#))
Veranstalter: aiti-Park im Rahmen der EU-geförderten IT-Offensive Bayerisch-Schwaben
Referent/en: Dr. Bernhard Schmid, Global Value Management GmbH
Kontakt-E-Mail: events@aiti-portal.de
Anmeldeschluss: Freitag, 16.08.2013

Inhalt:

Einer Untersuchung von Proudfoot zufolge, wird nur 11% der Zeit von Vertriebsmitarbeitern für aktiven Verkauf aufgewendet. Daher gilt es, die Effektivität und die Effizienz im Vertrieb zu erhöhen - für mehr profitablen Umsatz!



- Das Geheimnis liegt in der guten Vorbereitung**
 Die perfekte Message zur Ansprache von Entscheidern oberhalb der Budget-Ebene (bringen Sie Ihre Beispiele mit!)
- Akquisition von Erstgesprächen auf Entscheider-Ebene**
 Varianten der Kontaktaufnahme - z. B.: „Cold Calling“ – einfacher und effizienter als man glaubt
- Der wichtige erste Eindruck – Vertrauen schaffen**
 Im Erstgespräch die Grundlage für den Abschluss legen
- Mit nutzenorientierten Lösungen zum Erfolg**
 - Nutzenorientiertes Verhandeln: der Business Case als zentrales Element - Geschäftsvisionen für den Kunden aufzeigen
 - Einbindung der Kaufeinheit – von Entscheidern, Sponsoren, Anwender und Wächter
- Effektives Verhandeln für bessere Abschlüsse**
 Tipps & Tricks erfolgreichen Verhandeln z. B. „Give & Take-Strategie“

Zielgruppe:

Gründer, Firmeninhaber, Geschäftsleitung, Manager in Marketing bzw. Vertrieb (z. B. Key-Account-Management).

Methoden:

Infoeinheiten, Praxisbeispiele, Übungen, Reflexionen und Austausch.

Zum Referenten:



Dr. Bernhard Schmid

Dr. Bernhard Schmid (Global Value Management GmbH) ist seit knapp 25 Jahren als Unternehmer bzw. Manager bei IT-Unternehmen aktiv. Er war Geschäftsführer verschiedener Unternehmen, Vorstand eines börsennotierten IT-Unternehmens mit 19 Standorten und Director einer Accenture-Gesellschaft für Deutschland, Österreich und Schweiz tätig, bevor er GVM gründete.

Als Beirat berät Dr. Schmid internationale High-Tech-Unternehmen bzgl. Sales. Er hat zahlreiche Fachbeiträge veröffentlicht und war bzw. ist seit Jahren als Redner bzw. Moderator für Kongressveranstalter sowie Verlage wie ComputerWoche, FOCUS, Süddeutscher Verlag oder Die Welt aktiv.

Veranstalter:

Veranstalter ist der aiti-Park im Rahmen der „IT-Offensive Bayerisch-Schwaben“. Die „IT-Offensive Bayerisch-Schwaben“ wird von der Europäischen Union aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung kofinanziert.

SUCHE

Google™ Benutzerdefinierte Suche

JOBANGEBOTE

IT-Systemelektroniker im technischen Innen- & Außendienst (m/w) [mehr »](#)

IT-Systemtechniker | PC-Techniker (m/w) [mehr »](#)

Web Developer (m/w) [mehr »](#)

[Alle Jobangebote »](#)

NEUE FIRMAN

peerigon UG (haftungsbeschränkt) [mehr »](#)

[Alle Firmen »](#)

Teilnahmegebühren:

- **199,00 € zzgl. USt.***
- **149,00 € zzgl. USt.*** ermäßigt für Firmen mit Sitz im aiti-Park bzw. einem anderen Technologie- und Gründerzentrum in Bayerisch-Schwaben, Gesellschafter und Sponsoren des aiti-Park, Mitglieder von kit e.V. und deren MitarbeiterInnen sowie EXIST-Stipendiaten.

Während des Workshops werden Sie mit Kaffee, Softgetränken, Butterbrezen, einem reichhaltigen Obstkorb und nachmittags mit Kaffee und Kuchen versorgt. Ein Mittagessen ist nicht im Preis enthalten. Es besteht die Möglichkeit, während der Mittagszeit in der Kantine am Standort zu essen.

Alle Termine und weitere Informationen zur Workshop-Reihe: Marketing und Vertrieb

26.06.2013 - Mit der richtigen 'Message' den direkten Zugang zum Entscheider schaffen

24.07.2013 - Mehr Erfolg mit integriertem Marketing- & Vertriebszyklus

28.08.2013 - Vertrieb oberhalb der Budgetline - erfolgreich auf C-Level-Ebene

25.09.2013 - 'Zero-Budget Marketing' (strategische Allianzen, PR & mehr)

Workshopreihe: Marketing und Vertrieb

Die Umfrage eines Fachmagazins zeigt strategische Defizite bei High-Tech-Unternehmen: Nur bei 12% der Unternehmen beträgt die Erfolgsquote mehr als 5% beträgt, für 60% der Firmen schätzt der Branchenverband den Vertriebszyklus auf mehr als ein halbes Jahr.

Das Ziel der Workshop-Reihe ist daher klar definiert: Mit der 'richtigen C-Level-Message' und zielgerichteten Marketing & Sales – Maßnahmen direkt über die Vorstands / Geschäftsführungsebene einzusteigen. Für kürzere Vertriebszyklen, mehr Umsatz und weniger Margendruck.

Die Workshop-Reihe zeigt Ihnen anhand von Praxisbeispielen welche Techniken zum Erfolg führen - bringen Sie gerne Ihre Praxisbeispiele zum Workshop mit!

Das Programm ist modular aufgebaut, die einzelnen Bausteine sind somit unabhängig voneinander buchbar. Jeder Teilnehmer/in kann zu jeder Zeit „einsteigen“.

Es gelten die [Teilnahmebedingungen](#).

Die o.g. Gebühren verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Sie erhalten spätestens am Veranstaltungstag eine Rechnung zur Überweisung. Nach Eingang der Anmeldung wird eine Anmeldebestätigung für das von Ihnen gewählte Angebot ausgestellt. Damit ist Ihre Anmeldung bindend. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Stornierungen können bis zum 16.08.2013 gegen eine Bearbeitungsgebühr von € 10,00 zzgl. USt. vorgenommen werden. Danach verlieren Sie Ihren Anspruch auf Rückerstattung. Das Umbuchen auf Ersatzteilnehmer ist jederzeit möglich. Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt. Die IT-Gründerzentrum GmbH behält sich das Recht vor, die Veranstaltung bei zu geringer Nachfrage, bei Ausfall der Referenten oder bei anderen wichtigen Gründen, die nicht von der IT-Gründerzentrum GmbH zu vertreten sind, auch nach Erhalt der Teilnahmebestätigung zu verschieben oder abzusagen. Bei Ausfall werden die Anmeldegebühren rückerstattet.

[« Zurück zur Übersicht](#)



Das aiti-Portal ist ein Projekt der IT-Gründerzentrum GmbH, einem Private Public Partnership (PPP) zur Stärkung und Förderung von IT-Wirtschaft und IT-Gründungen im Wirtschaftsraum. Die Projekte der GmbH werden im Rahmen der IT-Offensive Bayerisch-Schwaben von der Europäischen Union aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung kofinanziert.

[Startseite](#) | [Über uns](#) | [Impressum](#) | [AGB](#) | [Datenschutz](#) | [Werbung](#) | [Kontakt](#) | [Anfahrt](#) | [Presse](#)