

## Praxisorientierter Workshop

# „Höhere Vertriebseffizienz durch Verbesserung der Vertriebskraft Ihrer IT Lösungen! „

Als unabhängiger Softwareanbieter wissen Sie, wie schwierig es ist, mit Ihren Lösungen im Markt richtig wahrgenommen zu werden und sich unter einer großen Anzahl von Mitbewerbern zu behaupten.

Erfolgreich ist, wer mit den richtigen Argumenten überzeugen kann – gerade im lösungsorientierten IT-Umfeld ist das nicht immer einfach. Dieser Workshop zeigt Ihnen, wie Sie Ihre IT- Lösungen und Dienstleistungen systematisch und proaktiv für den erfolgreichen Vertriebs- und Marketingeinsatz vorbereiten. In einen Übungs-Abschnitt haben Sie Gelegenheit Ihre eigene Lösungspräsentation zu reviewen.

Der Workshop wurde von der Münchner Beratung AmmonConsulting zusammen mit dem IBM Partner Marketing entwickelt und ist speziell für IT-Lösungsanbieter konzipiert.

### Inhalt des Workshops:

- Offering goes to Market – das Vorgehensmodell zur methodischen Vorbereitung von IT-Lösungen auf erfolgreiche Marketing und Vertriebsmaßnahmen
- Market Intelligence pragmatisch umgesetzt für IT-Lösungsanbieter
- Der methodische Aufbau einer Nutzenargumentation mit wirtschaftlicher, fachlicher und technischer Argumentation
- Was gehört zu aussagekräftigen Vertriebsunterlagen
- Gezielte Vorbereitung für Neukundenakquise
- Training des Nutzen-Wertbeitrages anhand einer eigenen Lösung

20 Minuten Sprechstunde für Ihre individuellen Fragen

### Der Workshop richtet sich an:

- Geschäftsführer mit Vertriebs- und Marketingverantwortung
- Vertriebsleiter
- Marketingleiter
- Produktmanager mit Vertriebsfokus

### Workshop Leiter:



Dipl.-Kfm. Gabriele Ammon, AmmonConsulting  
 Expertin für Go-to Market und Sales Enablement, Beratungspartner der IBM im Bereich Pipeline Generation

### Termin des Workshops:

**23. September 2008, 10.00 – 17.45 Uhr**  
**Ingram Micro - Heisenbergbogen 3, 85609 Dornach (b. München)**

#### Anmeldung

Bitte per Email unter Angabe Ihres Namens an [Gaby@ammonconsulting.de](mailto:Gaby@ammonconsulting.de) oder [biliana.loewisch@ingrammicro.de](mailto:biliana.loewisch@ingrammicro.de). Unter [www.ammonconsulting.de](http://www.ammonconsulting.de) erfahren Sie auch weitere Details zum Workshop wie die Agenda etc. Bitte geben Sie unbedingt folgende Daten an: Betreffzeile mit Namen/Datum des Workshops, sowie in der E-Mail Ihren Namen, Vornamen, Firma, Position, Strasse, Ort, Telefon. Danke! Sobald Sie sich angemeldet haben, schicken wir Ihnen eine Anmeldebestätigung und Rechnung zu.

#### Teilnahmegebühr

€ 99,- zzgl. gesetzlicher MwSt. - beinhaltet die Teilnahme am Workshop inkl. Verpflegung, sowie ca. 20 min Sprechstunde nach Vereinbarung, sowie ein Handout.

#### Überweisung:

Bitte überweisen Sie den entsprechenden Betrag, (inklusive MwSt.: € 117,81-) an die AmmonConsulting Konto 10441814, Kreissparkasse München Starnberg BLZ 70250150 unter Angabe Ihres Namens und Kennwortes „Workshop Vertriebskraft M“. Der Zahlungseingang ist vor dem Workshop-Termin erforderlich.

#### Stornierung

Eine kostenlose Stornierung ist bis 10 Tage vor dem Workshop möglich. Bei Abmeldungen danach wird die volle Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

#### Weitere Fragen

Bitte an Gabriele Ammon, AmmonConsulting 089/6805-908 oder Biliana Löwisch, Ingram Micro Distribution GmbH, 089/4208-1061