

## Verkaufen und Verhandeln von IT-Projekten und Beratungsleistungen

Beratungs- und Projektleistungen in der IT zu verkaufen, basiert in höchstem Maße auf dem Vertrauen, das ein potenzieller Kunde in die Person des Projektmitarbeiters oder Beraters empfindet. Nur dann, wenn sich ein Kunde verstanden fühlt, traut er dem Mitarbeiter zu, sein Problem zu lösen. Der Mitarbeiter verkauft Vertrauen in seine persönliche Kompetenz und verhandelt den Wert seiner Dienstleistung.



### ► Inhalte

- Kundenanliegen und die „Sprache des Kunden“ erfassen – Vertrauen schaffen
- Aktive und lösungsorientierte Gesprächsführung
- Überzeugen im Gespräch und konstruktiver Umgang mit Einwänden
- Zielorientiert verhandeln zum beidseitigen Vorteil – die Harvard-Methode
- Vorbereitung des Verhandlungsgesprächs – Ziele, Spielräume, Taktiken
- Transfer-Projekt Argumentations-Katalog

### ► Didaktische Besonderheiten

Es ist ein Intensiv-Training mit folgendem didaktischen Konzept: Sensibilisierung durch Themeninput, Vertiefung durch Einzel- oder Gruppenarbeit, Erfahrung durch Praxissimulation, Reflexion durch Videoauswertung, Nachhaltigkeit durch Transfer-Projekt.

### ► Nutzen

Die Teilnehmer erkennen, wie wichtig die kommunikative Kompetenz als Ergänzung zum Fach Know How ist, um erfolgreich Projekte und Beratung zu verkaufen. Sie erfahren, wie sie beim Gesprächspartner Vertrauen in die eigene Kompetenz erzeugen. Die Organisation hat Mitarbeiter, die bessere Verkaufs- und Verhandlungsergebnisse erzielen.

### ► Zielgruppe / Dauer

Mitarbeiter, die IT- Beratungsleistungen oder in IT – Projekten Leistungen erbringen und im Kundenkontakt stehen: Berater, Projektleiter, Solution Architects, Developer etc.

Dauer - 3 Tage