



**Pöhl & Schottler**

*Sales-Training und -Management*

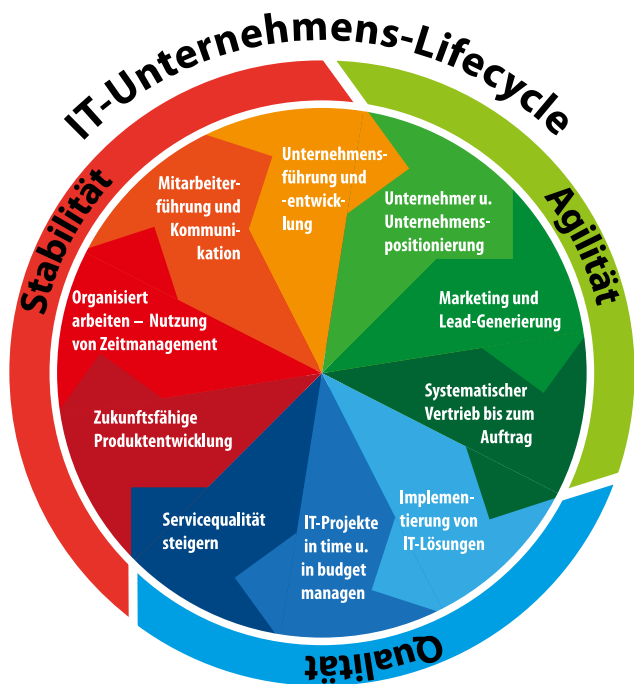
# Seminare für IT-Unternehmen

1. Halbjahr 2016  
in Frankfurt am Main

**vom Trainingspezialisten  
für den IT-Mittelstand**



Welche Aufgaben Sie, als Mitarbeiter oder Führungskraft in der IT-Branche bewältigen müssen, um im Markt nachhaltig erfolgreich zu agieren, bildet unser IT-Unternehmens-Lifecycle ab.



Zu allen diesen Themen können wir Sie mit Offenen und Firmen-Seminaren sowie mit individueller Beratung unterstützen.

Unsere aktuellen Offenen Seminare aus dem IT-Unternehmens-Lifecycle für das 1. Halbjahr 2016 finden Sie auf den folgenden Seiten.

**Alle offenen Seminare bieten wir auch als individuell zugeschnittene Firmenseminare für Ihr Unternehmen an.**

Alle Details und Inhalte zu unseren Seminaren sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Seminkalender unserer Homepage [www.ps-sales-training.de](http://www.ps-sales-training.de) oder direkt über den nebenstehenden QR-Code.



## Service und Consulting

### Hotline-Seminar

#### „Der richtige Umgang mit Kundenbeschwerden in Hotline, Service und Support“

Damit Sie in allen Situationen souverän bleiben

1-tägig, Teilnahmegebühr je Seminartermin netto 695,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Mi, 20. Januar 2016

Do, 16. Juni 2016

- Auftreten und Verhalten am Telefon und die Wirkung auf den Kunden
- Kundenorientierte Gesprächsführung und Fragetechniken
- Der richtige Umgang mit schwierigen und emotionalen Kunden
- Ihr Fahrplan für die Reklamationsbehandlung
- Der erfolgreiche Umgang mit Kompensations-Forderungen

### Consulting-Seminar

#### „Die erfolgreiche Kommunikation mit Kunden in IT-Projekten“

Kundengespräche auch in schwierigen Situationen gezielt steuern

2-tägig, Teilnahmegebühr je Seminartermin netto 995,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Mi – Do, 10. – 11. Februar 2016

Di – Mi, 28. – 29. Juni 2016

- Gesprächsführung und Fragetechnik zur vollständigen Anforderungserhebung
- Kostenpflichtige Zusatz-Leistungen verargumentieren
- Statusmeetings – Wie Sie Ihre Projektergebnisse positiv präsentieren
- Der richtige Umgang mit Kundenfragen und Einwänden
- Wie Sie schwierige und emotionale Kunden behandeln und beruhigen

### Projektmanagement-Seminar

#### „Projektmanagement für IT-Unternehmen“

Die Tools in der Praxis erfolgreich umsetzen

2-tägig, Teilnahmegebühr je Seminartermin netto 1.295,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Gerhard Schwarzer

**NEU!**

Mi – Do, 17. – 18. Februar 2016

Mi – Do, 22. – 23. Juni 2016

- Die kritischen Erfolgsfaktoren in Projekten
- Projekte strukturieren – Agile Steuerung mit „Plan, Do, Check, Act“
- Chancen und Risiken frühzeitig identifizieren
- Aufwände in Projekten richtig schätzen
- Kunden erfolgreich in Projekte einbinden
- Parallele Projekte erfolgreich steuern

## Zeitmanagement-Seminar

### **„Zeitmanagement für Projektleiter und Softwareentwickler in IT-Unternehmen“**

Damit Ihre Projekte „just in time“ sind!

1-tägig, Teilnahmegebühr netto 750,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Do, 04. Februar 2016

- Die Techniken und Methoden des Zeitmanagements
- Aufwandschätzung und -messung in der Softwareentwicklung
- Realistische Zeitplanung – wie macht man das?
- Wie identifiziert und eliminiert man Zeitfresser?
- Ziele und Prioritäten richtig setzen

## Akquisition und Vertrieb

### Telefon-Seminar

### **„Die Termin-Akquisition für IT-Unternehmen – mit Pfiff und Schwung“**

Damit Sie bei Zentralen durchkommen und Ihnen Telefonieren wieder Spaß macht

2-tägig, Teilnahmegebühr je Seminartermin netto 995,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pöhl

Di – Mi, 02. – 03. Februar 2016

Di – Mi, 10. – 11. Mai 2016

- Der richtige Umgang mit Zentralen, Vorzimmern und Sekretariaten
- Die erfolgreiche Antwort auf die Frage „Worum geht es denn bitte?“
- Der Gesprächseinstieg mit dem richtigen „Interessewecker“
- Wie Sie den Bedarf des Kunden erfahren oder wecken können
- Wie Sie den „Termin“ verkaufen und eine verbindliche Terminvereinbarung treffen

### Vertriebs-Seminar

### **„Der erfolgreiche Verkauf von IT-Lösungen“**

Das Komplett-Seminar für den Verkauf beratungsintensiver IT-Lösungen

3-tägig, Teilnahmegebühr je Seminartermin netto 1.590,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pöhl

Di – Do, 08. – 10. März 2016

Di – Do, 07. – 09. Juni 2016

- Die Kontaktaufnahme und Sympathiegewinnung
- Die richtige Fragetechnik zur vollständigen Bedarfsanalyse
- Komplexe und erklärungsbedürftige IT-Lösungen verständlich präsentieren
- Die passende und überzeugende Nutzenargumentation für den Kunden
- Preis- und Abschlussverhandlungen erfolgreich führen

# Softwareentwicklung

## Zeitmanagement-Seminar

### **„Zeitmanagement für Projektleiter und Softwareentwickler in IT-Unternehmen“**

Damit Ihre Projekte „just in time“ sind!

1-tägig, Teilnahmegebühr netto 750,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Do, 04. Februar 2016

- Die Techniken und Methoden des Zeitmanagements
- Aufwandschätzung und -messung in der Softwareentwicklung
- Realistische Zeitplanung – wie macht man das?
- Wie identifiziert und eliminiert man Zeitfresser?
- Ziele und Prioritäten richtig setzen

## Requirement-Engineering-Seminar (vom führenden Usability-Spezialisten)

### **„Von den richtigen Anforderungen zur optimalen Software“**

Software und IT-Lösungen mit hoher Nutzungsqualität entwickeln

2-tägig, Teilnahmegebühr netto 1.795,- € zzgl. MwSt.

**NEU!**

Trainer: Thomas Geis

Do – Fr, 03. – 04. März 2016

- Nutzen und USP's für Software-Produkte systematisch identifizieren
- Implizite Erfordernisse entdecken als Basis für innovative Anforderungen
- Innovative Lösungen aus impliziten Erfordernissen ableiten
- Der Erlebenszyklus des Kunden – Basis für die Anforderungen
- Ein Anforderungsmodell etablieren, das alle Stakeholder systematisch integriert
- Anforderungen so strukturieren, dass sie produktübergreifend verwendbar sind

## Usability-Seminar (vom führenden Usability-Spezialisten)

### **„Die richtige Usability für Ihre Software – umfassend und klar“**

Software und IT-Lösungen gebrauchstauglich gestalten

2-tägig, Teilnahmegebühr netto 1.795,- € zzgl. MwSt.

**NEU!**

Trainer: Thomas Geis

Do – Fr, 12. – 13. Mai 2016

- Anforderungen an die Usability von Software umfassend und klar formulieren
- Erfordernisse (Needs) und Bedürfnisse (Wants) unterscheiden
- Erfordernisse in Nutzungsanforderungen überführen
- Nutzungsanforderungen kommunizierbar strukturieren
- Software und IT-Lösungen gebrauchstauglich gestalten
- Bedienfunktionen intuitiv konzipieren

## Mitarbeiterführung u. Kommunikation

### Service- und Hotline-Leiter-Workshop

#### **„Die Optimierung der Hotline-Organisation für IT-Unternehmen“**

Langfristige Kundenbindung verlangt Kundenorientierung!

1-tägig, Teilnahmegebühr je Seminartermin netto 795,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Do, 21. Januar 2016

Mi, 15. Juni 2016

- Kundenorientierung: Wie definieren wir sie und welche Grenzen gibt es
- Kennzahlen zum Service-Management – Erfolgreiches Steuern der eigenen Ressourcen
- Schwachstellen erkennen – Damit Sie wissen, wo Sie mit Veränderungen ansetzen
- Varianten der Serviceorganisation – Wie arbeiten andere und die Erfolgsfaktoren
- Optimierung von Ticketbearbeitungszeiten – Best Practise-Erfahrungen und Empfehlungen aus der Praxis

### Vertriebs-Führungs-Seminar

#### **„Die erfolgreiche Vertriebssteuerung für IT-Unternehmen“**

Führen heißt steuern, statt gesteuert zu werden

1-tägig, Teilnahmegebühr netto 795,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pöhl

Di, 05. April 2016

- Mit welchen einfachen Instrumenten Sie Ihren Vertrieb wirksam steuern
- Was Ihre Mitarbeiter motiviert, ohne dass es viel kostet
- Wie Ihr Vertrieb Kunden schneller zum Auftrag bringt
- Wie Sie die Abschlussquote in Ihrem Vertrieb erhöhen
- Kennzahlen aus der IT-Branche – was kann der Vertrieb erreichen

### Mitarbeiter-Führungs-Seminar

#### **„Mitarbeiter gewinnen, führen und motivieren“**

Menschenführung ist eine Schlüsselkompetenz

1-tägig, Teilnahmegebühr netto 795,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Andreas Barthel

Di, 26. April 2016

- Die Besonderheiten der Mitarbeiterführung in IT/high-tec-Unternehmen
- Zielvereinbarungen mit Mitarbeitern – erfahren Sie auf was es ankommt
- Gespräche mit „schwierigen“ Mitarbeitern und Widerstände meistern
- Erfolgreich Teams führen – von der Arbeitsgruppe zum Hochleistungsteam
- Beurteilung und Auswahl von Mitarbeitern – damit Sie die richtigen Kandidaten einstellen

## Unternehmensführung/-entwicklung

### IT-Unternehmer-Seminar

### „Der Weg zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung“

Nicht mehr im, sondern am Unternehmen arbeiten!

2-tägig, Teilnahmegebühr netto 1.900,- € zzgl. MwSt.

Trainer: Alexander Pöhl und Andreas Barthel

Do – Fr, 25. – 26. Februar 2016

- Die eigene Positionierung als Unternehmer
- Die Positionierung Ihres Unternehmens am Markt
- Wie Sie Ihren Unternehmenswert gezielt steigern können
- Der Erfolgsfaktor Vertrieb für den Unternehmenswert
- Umsatzziele planbar machen und erreichen

#### Organisatorisches:

Alle Seminare sind speziell auf IT-Unternehmen zugeschnitten und finden in Frankfurt am Main statt.

#### Preise:

Die Teilnahmegebühr gilt pro Person zzgl. 19% MwSt.

Sie enthält die Seminar-Teilnahme, die Seminarunterlagen, das Mittagessen, je eine Kaffeepause am Vor- und Nachmittag sowie alle Konferenzgetränke.

#### Anmeldung:

Alle Details und Inhalte zu unseren Seminaren sowie die Anmelde-möglichkeit erhalten Sie im Seminarkalender unserer Homepage unter

**[www.ps-sales-training.de](http://www.ps-sales-training.de)**, telefonisch unter **069 90 50 944-0**

oder per E-Mail an **[info@ps-sales-training.de](mailto:info@ps-sales-training.de)**.

  
**Pöhl & Schottler**

*Sales-Training und -Management*

Berner Straße 79 · 60437 Frankfurt am Main

Tel.: +49 69 90 50 944-0 · Fax: +49 69 90 50 944-29

[info@ps-sales-training.de](mailto:info@ps-sales-training.de) · [www.ps-sales-training.de](http://www.ps-sales-training.de)

## Ihre Trainer:



**Alexander Pöhl** ist Jurist und gelernter Verkäufer mit über 20jähriger Vertriebserfahrung in der IT-Branche. Er durchlief nach seinem Studium die Stationen bis zum Vertriebsleiter bei drei verschiedenen Software- und Systemhäusern. Seit 2000 ist er als Berater und Trainer für Vertrieb und Kundenkommunikation tätig. Pöhl & Schottler ist auf den IT-Mittelstand spezialisiert. Über 400 Unternehmen aus der IT-Branche haben bereits an den Seminaren teilgenommen. Geschäftsführer der Pöhl & Schottler GbR.



**Andreas Barthel**, Diplom-Kaufmann mit Abschluss Informatik und Partner der Pöhl & Schottler GbR. Über 25-jährige Erfahrung in Führungspositionen im Controlling, als Softwareentwicklungsleiter und Geschäftsführer eines Softwarehauses mit über 130 Mitarbeitern. Seit 1996 berät Andreas Barthel Softwarehäuser, IT-Unternehmen und IT-Abteilungen von Konzernen. Seine Beratungsschwerpunkte sind kundenorientierte Kommunikation, Unternehmensstrategie und Management, SWE und Projektmanagement.



**Thomas Geis** ist seit 1993 Vollzeit in den Fachgebieten Usability Engineering und Requirements Engineering für Hersteller und Betreiber von IT und Softwareunternehmen tätig. Er ist Editor mehrerer ISO-Normen und Autor des Buchs „Usability Engineering als Erfolgsfaktor“. 2013 wurde er mit dem Achievement Award des Berufsverbands der Usability-Profis ausgezeichnet.



**Gerhard Schwarzer**, Programmierer und Informatik-Kaufmann. Er entwickelte mehrere Warenwirtschafts- und Buchhaltungsprogramme. Er ist Mitbegründer eines erfolgreichen Branchen-Softwarehauses und dort verantwortlich für Projektmanagement, Qualitätssicherung und Dokumentation. Herr Schwarzer ist zertifizierter Projekt Management Professionell (PMI).