



1. Aufl. 2018, XII, 69 S. 11 Abb.

Gedrucktes Buch

Softcover

[1] 14,99 € (D) | 15,41 € (A) | CHF
15,50

eBook

[2] 6,99 € (D) | 6,99 € (A) | CHF 9,00

Erhältlich bei Ihrer Bibliothek oder
springer.com/shop

Christoph Groß

Software in Workshops perfekt präsentieren

So begeistern und gewinnen Sie Kunden für sich

Reihe: essentials

- Das Wichtigste zum Thema auf einen Blick
- Von einem erfahrenen Branchenexperten geschrieben
- Mit vielen direkt umsetzbaren Praxisbeispielen

Dieses essential zeigt, wie der Vertriebsprozess bei Digitalisierungsprojekten im Bereich von Software-Präsentationen und Workshops effizienter gestaltet werden kann. In Software-Präsentationen oder Workshops liegen die Vorstellungen von Kunden und Wirklichkeit, die durch Softwareanbieter geliefert werden, oft weit auseinander. Schlechte Vorbereitung, fehlende Daten und das zu geringe Eingehen auf die Kundenanforderungen führt besonders in Hochkonjunkturzeiten der IT-Branche zu negativen Kundenerfahrungen. Softwareanbieter, die bereit sind, die Prozesse in diesem Bereich zu optimieren, können deren Erfolgsquote in Bezug auf gewonnene Aufträge und durchgeführte Präsentationen drastisch erhöhen.

40% Autorenrabatt lebenslang



Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany / Call: + 49 (0) 6221-345-4301 / Fax: +49 (0)6221-345-4229 / Email: customerservice@springer.com / Web: springer.com

[1] € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. CHF und die mit [2] gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Programm- und Preisänderungen (auch bei Irrtümern) vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen. Springer-Verlag GmbH, Handelsregistersitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Hendriks