

Wie Einkauf und IT mit dem IT-Vertrieb umgehen

Zum Seminar

Der Einkauf von IT-Leistungen betrifft das Business, die IT und den Einkauf. Ein geübter IT-Vertriebler kennt die Interessenslage und spricht alle drei Stakeholdergruppen an. Das bringt Chancen und Risiken mit sich.

In diesem Seminar lernen Sie

- Wie Sie Informationen zu IT-Dienstleistern gezielt sammeln und für Ihr Unternehmen nutzen.
- Wie Sie für den Bedarfsfall Compliance konform Kontakt zu IT-Unternehmen halten können.
- Wie Sie optimale Dienstleister identifizieren können.
- Wie Sie Konflikte zwischen Business, Einkauf und IT vermeiden.
- Welche Vertriebs-Methoden IT-Vertriebler einsetzen.
- Welche Prozess, Kennzahlen und Richtlinien zum Einsatz kommen können.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus Business, Einkauf und IT, die von IT-Vertrieblern kontaktiert werden.

Seminardaten

Wir bieten dieses Seminar im Moment ausschließlich als 1-tägige Inhouse-Schulung an.

Eine Buchung von einzelnen Inhalten dieser Schulung als individuelles online Coaching mit 4 Stunden für 720,- € zzgl. USt. ist möglich.

Seminarinhalt

- 1. Aufgaben von Business, IT und Einkauf**
 - Rollen
 - Zuständigkeiten
 - Konflikte
- 2. Compliance**
 - Prozesse
- 3. Produkt-IT und Unternehmens-IT**
 - Unterschiede im Vorgehen
 - Chancen
 - Risiken
 - Visualisierung durch Portfolios
- 4. Vertriebsorganisation**
 - Absatzmärkte
 - Absatzkanäle
 - Produkte
 - Unternehmensgröße
- 5. Tricks von Vertrieblern**
 - Vertriebswege
 - Ziele von Vertrieblern
 - Dirty Tricks
- 6. Unternehmenskultur**
 - Welches IT-Unternehmen passt zu Ihnen
 - Prozesse
 - Kennzahlen
 - Richtlinien
 - Handlungsfelder

Beratung und Information

Informationen gibt Ihnen Frau Johanna Hurter unter 0711 2737822