

Umgang mit dem Konzerneinkauf für den IT-Vertrieb

Zum Seminar

Konzerne haben eigene Einkaufsprozesse implementiert, welche konzernspezifische Anforderungen abbilden. Um im IT-Vertrieb erfolgreich zu sein, ist es wichtig zu wissen, wie Konzerne agieren, welche Prozesse sie im Einsatz haben und welche Stakeholder involviert sind.

In diesem Seminar lernen Sie

- Wie ein typischer Konzerneinkauf organisiert ist.
- Welche Methoden ein typischer Konzerneinkauf einsetzt.
- Wie Sie zielorientiert auftreten.
- Welche Ziele ein typischer Konzerneinkauf verfolgt.
- Wie Sie bei Konzernen am besten anbieten.
- Was „Compliance“ bedeutet.
- Welche Stakeholder es gibt und wie Sie diese ansprechen können.

Teilnehmerkreis

Vertriebler und IT-Berater kleiner und mittlerer Unternehmen, die vertriebllich tätig sind.

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. Organisation des Konzerneinkaufs**
 - Rollen
 - Zuständigkeiten
 - Konflikte
- 2. Compliance**
 - Prozesse
- 3. Produkt-IT und Unternehmens-IT**
 - Unterschiede im Vorgehen
 - Chancen
 - Risiken
- 4. Informationen sammeln**
 - Menschen
 - Produkte
 - Prozesse
 - Neuigkeiten
- 5. Wie Konzerne agieren**
 - Verhandlungstricks
 - Einhaltung von Zusagen
- 6. Claims**
 - Gewinnorientiert anbieten
 - Verträge kontrollen
 - Zusatzgeschäft generieren

Beratung und Information

Informationen gibt Ihnen Frau Johanna Hurter unter 0711 2737822