

## 2-tägiges Training in Frankfurt

# Marketing & Vertrieb von Rechenzentrumsflächen



**Referent:** Dr. Christian Fritzsche  
ChF Beratung & Training  
chf@chf-beratung.de

Für Colocation Standorte ist der Vermarktungsprozess (Marketing, Vertrieb und Vertragsverhandlung) ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges.

Das Training gibt Projektmanagern, Kaufleuten und Technikern einen Ein- und Überblick in diese vertrieblichen Prozesse, es wird nicht auf fachlich-technische Parameter eingegangen. Ergänzend zu diesem Training gibt es ein weiteres, 1-tägiges Modul „Vertragsverhandlungen“ in dem Sie mehr über die Besonderheiten dieser Vertriebsphase erfahren.

### Unser Input

- » Zielkunden identifizieren und festlegen
  - Recherche
  - Kundenansprache
  - Kundenanforderungen
  - Wettbewerberanalyse
- » Vertriebsprozess
  - Anfragen, Angebotserstellung, Vertragsverhandlungen
  - Buying Team und persönliche Interessen
  - Selling Team und persönliche Interessen
  - Angebotsinhalte
  - Up- und Cross-Selling
- » Verkäuferpersönlichkeit & Übungen

### Ihr Erfolg

- » Umfassendes Verständnis für die vertrieblichen Herausforderungen
- » Einführung in Vertriebsprozesse
- » Identifikation von Rollen und Zielen im Einkaufsprozess
- » Fähigkeit die Kundenanforderungen zu bewerten
- » Selbsteinschätzung als Verkäuferpersönlichkeit & Ableitung weiterer Maßnahmen

Mit dieser Veranstaltung möchten wir alle Personen ansprechen, die mit der Vermarktung von Rechenzentrumsflächen tun haben. Das Training eignet sich besonders für Mitarbeiter und Verantwortliche mit geringen eigenen vertrieblichen Erfahrungen. Nach Absprache mit der Trainingsleitung können schon bestehende Vertriebsunterlagen wie z.B. Angebotspräsentationen eingebracht und besprochen werden.