



# Generation Google als Kunden gewinnen

Kundenorientierter Verkauf im technischen Lösungsvertrieb

Eine Veranstaltung des IT-Cluster Oberfranken e. V.

**IT-Cluster Oberfranken e. V.**

c/o IGZ Bamberg GmbH  
Kronacher Straße 41  
96052 Bamberg

**T** 0951-9649-100

**F** 0951-9649-109

[info@it-cluster-oberfranken.de](mailto:info@it-cluster-oberfranken.de)  
[www.it-cluster-oberfranken.de](http://www.it-cluster-oberfranken.de)

# Vortrag

## Generation Google als Kunden für IT und Software gewinnen

Referentin: Nicola Strätz, Marketingleitung von FABIS

Sehr geehrte Damen und Herren,

die „Generation Google“ ist mit dem Internet vertraut. Email, SMS und Handy sind geläufige Kanäle. Kostenlose Services und Dienste werben um Anwender. Online-Angebote sind sofort verfügbar. Schnell und einfach soll Technik funktionieren.

Anwender sehen oft die Vielschichtigkeit Ihrer Anforderungen nicht. Meistens sind verschiedene Lösungsansätze möglich. Angebote sind kaum vergleichbar. Den Vertrieb von technischen Lösungen kennzeichnen komplexe Abläufe.

Der Verkäufer technischer Lösungen steht vor spezifischen Aufgaben. Real existierende Zusammenhänge sind zu reduzieren ohne zu banalisieren. Bedürfnisse analysieren und Arbeitsabläufe nachvollziehen steht vor dem eigentlichen Verkaufsprozess. Verschiedenste Beteiligte sollen eine gemeinsame Kaufentscheidung treffen.

Verkäufer im technischen Vertrieb wollen die Generation Google als Kunde gewinnen.

- Welche neuen Anforderungen an IT und Software-Produkte stellen die Anwender?
- Was hat der Verkäufer komplexer Lösungen zu berücksichtigen?

Nicola Strätz, Marketingleitung von FABIS zeigt Veränderungen und Chancen im Verkauf technischer Produkte und Serviceleistungen. Erfahrungen aus der Projektarbeit fließen ein.

Mit herzlichen Grüßen

Der Vorstand des IT-Cluster Oberfranken e. V.

# INHALT

## Generation Google als Kunden für IT und Software gewinnen: Kundenorientierter Verkauf im technischen Lösungsvertrieb

- 1 Anforderung an IT und Software-Produkte
- 2 Anpassung der Produkte
- 3 Anforderung an den Verkäufer komplexer Lösungen

9. November 2010  
18 Uhr

IGZ Bamberg GmbH  
Kronacher Straße 41  
96052 Bamberg

# ANMELDUNG

FAX: 0951-9649-109

Personenanzahl: \_\_\_\_\_

Namen: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Rufnummer: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Datum

Unterschrift

# ANMELDUNG

## ONLINE

unter [www.it-cluster-oberfranken.de/anmeldunggoogle.html](http://www.it-cluster-oberfranken.de/anmeldunggoogle.html)

### Vortrag:

*Generation Google als Kunden für IT und Software gewinnen:  
Kundenorientierter Verkauf im technischen Lösungsvertrieb*

9. November 2010, 18.00 Uhr

IGZ Bamberg

Kronacher Straße 41

96052 Bamberg

