



Abendveranstaltung

«Software-Projekte profitabel verkaufen»

Abendveranstaltung

«Software-Projekte profitabel verkaufen»

Unter dem Titel «Software-Projekte profitabel verkaufen» verfolgt die «Focus on Future»-Abendveranstaltung das Ziel, erfolgskritische Faktoren für den gewinnbringenden Verkauf von Softwarelösungen zu beleuchten. Sie richtet sich an Geschäftsführer, CXOs sowie Marketing- und Verkaufsleiter von

Softwareanbietern und IT-Dienstleistern, die sich für die Themen Wettbewerbsdifferenzierung, Kundennutzenorientierung und die notwendigen Voraussetzungen für erfolgreiche Softwareverkäufer und Verkaufsleiter interessieren.

Das dürfen Sie erwarten

- Zentrale Antworten auf die Frage: «Wie können wir unsere Software profitabel verkaufen?»
- Kompaktes, auf Software- und IT-Unternehmen adaptiertes Praxiswissen für erfolgreiche strategische Positionierung und das Rekrutieren guter Fach- und Führungskräfte im Verkauf.
- Wertvolle Impulse für Ihr Business und Erfahrungen aus erster Hand.
- Networking und Erfahrungsaustausch mit Unternehmerkollegen und Fach- und Führungskräften aus dem Software- und IT-Business.
- Interessante Begegnungen und angeregte Diskussionen.

Programm

Zeiten	Programm	Personen
17.00	Eintreffen der Gäste und Registrierung Begrüssung	Damian Suter
17.30	Konkurrenz belebt das Geschäft – keine noch mehr Alleinstellung und Kundennutzenorientierung als Basis eines profitablen Verkaufsprozesses.	Urs Prantl
17.50	Verkäufer mit Biss und Hirn Was erfolgreiche Softwareverkäufer auszeichnet.	Markus Schefer
18.10	Podiumsdiskussion Die Teilnehmenden diskutieren über strategi- sche und operative Aspekte beim Verkauf von komplexen Softwarelösungen an Geschäfts- kunden. Zudem gehen sie der Frage nach, wie Software-Projekte profitabel verkauft werden können. Die Gäste berichten über ihre Erfahrun- gen und «Lessons Learned» und bringen diese in Zusammenhang mit den in den Referaten ausgeführten Erkenntnissen.	Claudio Pietra Matthias Stadler Urs Prantl Markus Schefer
18.45	Fragen und Antworten	
19.00	Apéro riche	

Angaben zu den Referenten



Urs Prantl

Positionierungs- und Strategiespezialist im Softwaregeschäft; Geschäftsführer der KMU Mentor GmbH (www.kmu-mentor.ch)



Markus Schefer

Langjähriger Personalberater für Fach- und Kadermitarbeiter im Vertriebsumfeld; Geschäftsführer der Schefer Personal- & Unternehmensberatung (www.scheferpersonal.ch)



Claudio Pietra

Geschäftsleiter der auf Dienstleistungs-ERP und -CRM spezialisierten Vertec AG (www.vertec.com)



Matthias Stadler

Geschäftsführer der Martin Engineering AG; Marktführerin für Dentalsoftwarelösungen in der Schweiz (www.martin.ch)



Damian Suter

Inhaber der auf IT spezialisierten Marketingkommunikations-Agentur Captiva GmbH (www.captiva.ch)

Allgemeine Informationen

Datum	Montag, 14. Januar 2013
Wo	Villa Boveri, Gartensaal Ländliweg 5, 5400 Baden
Dauer	17.00 bis ca. 22.00 Uhr
Sprache	Deutsch
Moderation	Damian Suter
Kosten	Teilnahmegebühr für Veranstaltung inkl. Apéro: CHF 80.–
Anmeldung	Eine Anmeldung ist erforderlich Bitte melden Sie sich via Online-Formular bis spätestens Montag, 7. Januar 2013 an. www.kmu-mentor.ch/anmeldung-fof
Veranstalter	KMU Mentor GmbH
Kontakt	info@kmu-mentor.ch



Wegbeschreibung

Mit dem PW

Ab der Ausfahrt A1 (Baden West oder Neuenhof) Richtung Baden Zentrum fahren. Die Villa Boveri befindet sich unmittelbar neben der Einfahrt zum Parkhaus Ländli.

Mit dem ÖV

Die Villa Boveri ist in ca. 10 Minuten ab Bahnhof Baden zu Fuss erreichbar.

