

# TEILNEHMERZERTIFIKAT



## Frederic Dismon

it concepts GmbH

hat vom 06. - 27. Februar 2023 (jeweils 14:30 bis 17:30 Uhr) **erfolgreich teilgenommen** am  
Online-Seminar:

## Lift & Shift: MSP Vertrieb und Marketing

Nahezu alle Systemhäuser sind im Wandel zum MSP. Monatliche Einnahmen sind das Ziel jedes Unternehmens um sicher und strategisch die fixen Kosten zu decken. Dabei gibt es viele einfache und direkte Wege. Oftmals steht das Tagesgeschäft im Weg oder der eigene START-Knopf.

Der Online-Workshop vermittelt welche Grundlagen da sein müssen und wie genau man seine Bestandskunden und Neukunden bearbeitet. Alle Mitarbeiter zählen, alle nutzen Prozesse, jeder muss sich oder die Firma oder das Produkt/Service präsentieren!

### Inhalte:

- Motive entscheiden über unseren Tag!
- Welchen Mehrwert bietet euer Unternehmen gegenüber anderen?
- Positionierung – oder einfacher was kostet eine Stunde Dienstleistung
- Prozessabläufe Vertrieb, MSP Kalkulationen, Schritte
- Ziele, Aufgaben als auch Vorgaben (was mache ich wirklich)
- CRM – was braucht man, wie befüllen wir das
- Telefonakquise, Mailing, Postkarte, Social Media – der richtige Weg
- PEZ – ihre eigenen Kennzahlen für den Vertriebsfahrplan
- PR – ein wichtiger Baustein im MSP Geschäft
- Rabatt – wie geht man damit um?
- Partner, Zusammenarbeit, Austausch – wie konkret?
- Gefühle entscheiden – was tun wir also?
- Forecast – versus To-Do-Liste – was hilf mir – täglich
- Was bedeutet denn NEIN?
- Mehr Deckungsbeitrag erwirtschaften als bisher. Wie?

# TEILNEHMERZERTIFIKAT



**Ulli Busch**

it concepts GmbH

hat vom 06. - 27. Februar 2023 (jeweils 14:30 bis 17:30 Uhr) **erfolgreich teilgenommen** am  
Online-Seminar:

## Lift & Shift: MSP Vertrieb und Marketing

Nahezu alle Systemhäuser sind im Wandel zum MSP. Monatliche Einnahmen sind das Ziel jedes Unternehmers um sicher und strategisch die fixen Kosten zu decken. Dabei gibt es viele einfache und direkte Wege. Oftmals steht das Tagesgeschäft im Weg oder der eigene START-Knopf.

Der Online-Workshop vermittelt welche Grundlagen da sein müssen und wie genau man seine Bestandskunden und Neukunden bearbeitet. Alle Mitarbeiter zählen, alle nutzen Prozesse, jeder muss sich oder die Firma oder das Produkt/Service präsentieren!

### Inhalte:

- Motive entscheiden über unseren Tag!
- Welchen Mehrwert bietet euer Unternehmen gegenüber anderen?
- Positionierung – oder einfacher was kostet eine Stunde Dienstleistung
- Prozessabläufe Vertrieb, MSP Kalkulationen Schritte
- Ziele, Aufgaben als auch Vorgaben (was mache ich wirklich)
- CRM – was braucht man, wie befüllen wir das
- Telefonakquise, Mailing, Postkarte, Social Media – der richtige Weg
- PEZ – ihre eigenen Kennzahlen für den Vertriebsfahrplan
- PR – ein wichtiger Baustein im MSP Geschäft
- Rabatt – wie geht man damit um?
- Partner, Zusammenarbeit, Austausch – wie konkret?
- Gefühle entscheiden – was tun wir also?
- Forecast – versus To-Do-Liste – was hilf mir – täglich
- Was bedeutet denn NEIN?
- Mehr Deckungsbeitrag erwirtschaften als bisher. Wie?

Friedrich Pollert  
Leiter SYNAXON Akademie