



## IAMCP (SCHWEIZ) SEMINAR: GRUNDLAGEN DER UNTERNEHMENSBERATUNG

Liebes IAMCP Mitglied, geschätzte IAMCP interessierte Microsoft Partner

Die **International Association of Microsoft Certified Partners (IAMCP) Schweiz** veranstaltet, nach dem grossen Erfolg und dem sehr positiven Feedback der TeilnehmerInnen des ersten Seminars im Mai 2008, einen weiteren gewinnbringenden Workshop für Berater und Lösungsverkäufer.

Ziel ist es die bestehenden Kompetenzen in den Bereichen betriebswirtschaftliches Denken und Handeln bzw. der Unternehmensberatung im Generellen, signifikant zu steigern bzw. überhaupt erst zu etablieren. Zielgruppe für dieses Seminar sind die High Potentials unter den Mitarbeitern oder bereits erfahrene Berater, Verkäufer oder Key Account Manager, welche ihr Wissen weiter vertiefen wollen.

Die Registration erfolgt auf der Basis ‚first come, first serve‘.

Der Workshop vermittelt die Grundlagen der Unternehmensberatung in Bezug auf IT-Projekte. Die TeilnehmerInnen erlernen anhand von Referaten und Arbeitsgruppen-Workshops wie der Verkaufs- und Beratungsprozess erfolgreich funktioniert, wie Kunden und Opportunities analysiert werden, wie auf Entscheiderstufe kommuniziert wird und wie Beratungsprojekte durchgeführt und dokumentiert werden.

### **Einige Statements aus dem ersten Seminar:**

Das erste Seminar wurde vom 29. bis 31. Mai 2008 im Hotel Panorama Resort & Spa in Feusisberg durchgeführt. Die überzeugende und sehr praxisnahe Art des Referenten Herr Fred Kessler als auch das Engagement der Co-Trainer (teilweise IAMCP Vorstandsmitglieder) konnten die Teilnehmer begeistern. Das Seminar Feedback war denn auch sehr positiv. Von maximal möglichen 5 Punkten konnten 4,7 Punkte erreicht werden:

**«Sehr Praxisnah!»**

**«Der Workshop hat für die Bewältigung meiner Arbeit sehr viel gebracht»**

**«Hat richtig Spass gemacht, bedanke mich für viele spannende und nützliche Erkenntnisse»**

**«immer wieder erfrischend»**

**«Perfekter Anstoss um sich von der Konkurrenz abzuheben!»**

**«Jedem Dienstleister – Sales zu empfehlen»**

**«Das Seminar hat mir gezeigt, wie Erhöhung von Kundenzufriedenheit und eigener Geschäftserfolg eine harmonische Symbiose eingehen können»**



**Referent:** Fred Kessler  
Geschäftsführer / Managing Director  
international sales & processes  
  
www.intersalespro.de

**Ort:** Holiday Inn Bern Westside  
Riedbachstrasse 96, 3027 Bern  
  
www.hibernwestside.ch

**Datum:** 24. bis 26. September 2009

**Kosten:** IAMCP-Mitglieder: CHF 2'480.00  
Nicht-IAMCP-Mitglieder: CHF 2'880.00

**Folgende Leistungen sind in den Kosten inbegriffen:  
Seminardokumentation, Übernachtungen von Donnerstag bis  
Samstag, Lunch und Dinner (inkl. Getränken)**

**Anmeldung:** via Email an [corina.fuhrer@isolutions.ch](mailto:corina.fuhrer@isolutions.ch)  
oder via Web: [www.iamcp.org](http://www.iamcp.org)

Bitte teilen Sie uns mit, wenn Sie **KEIN** Hotelzimmer brauchen – Merci!

**Anmeldeschluss:** 15. August 2009

**Bezahlung:** Vorauszahlung

**Mitnehmen:** Eigenes WLAN-fähiges Notebook  
Persönliches Arbeitsmaterial

**Bei Fragen:** Corina Fuhrer  
isolutions AG  
+41 31 560 88 66  
[corina.fuhrer@isolutions.ch](mailto:corina.fuhrer@isolutions.ch)



## Agenda:

**Donnerstag 24. September 2009**

<b>09:00-09:30h</b>	Eröffnung und Begrüßung durch IAMCP Vizepräsidenten Patrick Püntener Bekanntgabe der Ziele der Veranstaltung (u. a. Herausbildung einer Elite) Mapping der Veranstaltung zum MSF
<b>09:30-10:30h</b>	Einführung in die Prozesse Ausrichtung auf Kunden, Vertrieb, Vertriebssteuerung und Forecasting. Definition der persönlichen Schnittstellen der Consultants mit diesen Prozessen - Das Wert-Transport-Modell - Der Vertrieb als Produktionsprozess (nach Solution Selling®) - Das Vertriebsmanagement als Produktionsprozess (nach Solution Selling®) Vorstellungsrunde der Teilnehmer, Dokumentation der Herausforderungen im Job und der Erwartungen an das Seminar <i>Vortrag, Interaktion, persönliche Übungen</i>
<b>10:30-10:45h</b>	Pause
<b>10:45-12:30h</b>	Kenntnis des Kunden, seines Geschäftsmodells, der Key Player, der Pains/Gains, etc. - Grundprinzipien der Beratung und des Lösungsverkaufs - Der Weg zum „Trusted Business Advisor“ in drei Stufen - Zielorientierte Recherchen und Dokumentation zur Vorbereitung auf Kunden <i>Vortrag, Interaktion, persönliche Übungen, Case Study (Gruppenaufgaben mit Live-Daten)</i>
<b>12:30-13:30h</b>	Mittagspause
<b>13:30-15:00h</b>	Identifikation von Key Playern und deren Pains - Key Player und potenzielle Pains/Gains - Drill Down in die Arbeitsbereiche, Problemstellungen, Ursachen der Key Player <i>Vortrag, Interaktion, Case Study (Gruppenaufgaben mit Live-Daten)</i>
<b>15:00-15:30h</b>	Pause
<b>15:30-17:00h</b>	Entwicklung von Nutzensaussagen - Identifikation positiver Auswirkungen in den Geschäftsprozessen der Kunden - Berechnung eines Businesscase - Formulierung einer Value Proposition <i>Vortrag, Interaktion, Case Study (Gruppenaufgaben mit Live-Daten)</i>
<b>17:00-19:00h</b>	Gruppenarbeit
<b>19:00-20:00h</b>	Dinner
<b>20:00-22:00h</b>	Gruppenarbeit



**Freitag, 25. September 2009**

<b>09:00-09:30h</b>	Review des Vortages
<b>09:30-10:30h</b>	Denken, Kommunizieren und Handeln auf Entscheiderniveau <ul style="list-style-type: none"> <li>- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen / KPI</li> <li>z. B. Liquidität, Working Capital, Rentabilität, Deckungsbeitrag 1-3, ROI, Break Even, Net Present Value, Produktivität, etc.</li> </ul> <i>Vortrag, Interaktion, Case Study (Gruppenaufgaben mit Live-Daten)</i>
<b>10:30-10:45h</b>	Pause
<b>10:45-12:30h</b>	Analyse von Kundensituationen (Quantifizierung monetärer Parameter) auf Entscheiderniveau <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analysemodell für Situationen, Ursachen, Auswirkungen</li> <li>- Mapping von Problemen und Lösungen</li> <li>- Visionierung von Lösungen auf Basis betriebswirtschaftlichen Nutzens</li> </ul> <i>Vortrag, Interaktion, Case Study (Gruppenaufgaben mit Live-Daten)</i>
<b>12:30-13:30h</b>	Mittagspause
<b>13:30-15:00h</b>	Kontrolle und Dokumentation von Projekten 1 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definition der Evaluierungsschritte mit Entscheidern</li> <li>- Wichtige Inhalte eines Evaluierungsplans</li> <li>- Protokollierung</li> <li>- Kommunikation</li> </ul> <i>Vortrag, Interaktion, Case Study (Gruppenaufgaben mit Live-Daten)</i>
<b>15:00-15:30h</b>	Pause
<b>15:30-17:00h</b>	Kontrolle und Dokumentation von Projekten 2 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Durchführung einer zielgerichteten (fakturierbaren) Ist-Analyse</li> <li>- Erstellung einer Wirtschaftlichkeitsanalyse</li> <li>- Definition von Erfolgsmesskriterien</li> <li>- Erstellung eines zielgerichteten (fakturierbaren) Lastenheftes bzw. Angebots</li> <li>- Protokollierung</li> <li>- Kommunikation</li> </ul> <i>Vortrag, Interaktion, Case Study (Gruppenaufgaben mit Live-Daten)</i>
<b>17:00-19:00h</b>	Gruppenarbeit
<b>19:00-20:00h</b>	Dinner
<b>20:00-22:00h</b>	Gruppenarbeit



**Samstag, 26. September 2009**

<b>09:00-09:30h</b>	Review des Vortages
<b>09:30-10:30h</b>	Kontrolle und Dokumentation von Projekten 3 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisionierung von Kundenanforderungen</li> <li>- Umgang mit Change Requests</li> <li>- Protokollierung</li> <li>- Kommunikation</li> </ul> <i>Vortrag, Interaktion, Case Study (Gruppenaufgaben mit Live-Daten)</i>
<b>10:30-10:45h</b>	Pause
<b>10:45-12:30h</b>	Kontrolle und Dokumentation von Projekten 4 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Umgang mit Change Requests</li> <li>- Protokollierung</li> <li>- Kommunikation</li> </ul> <i>Vortrag, Interaktion, Case Study (Gruppenaufgaben mit Live-Daten)</i>
<b>12:30-13:30h</b>	Mittagspause
<b>13:30-15:15h</b>	Präsentationen der Case Study Gruppen 1, 2 und 3
<b>15:15-15:30h</b>	Pause
<b>15:30-17:00h</b>	Seminarende <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erarbeitung eines 90 Tage Plans zur Umsetzung des Erlernenen</li> <li>- Review der Erwartungen</li> <li>- Ausfüllen von Feedbacks</li> <li>- Bekanntgabe des Gewinnerteams – Beste Case Study</li> <li>- Ende und Verabschiedung durch hochrangigen IAMCP-CXO</li> </ul>
<b>Ab 17:00h</b>	Seminarende und Abreise