

# edcom Schulungskatalog

---

## Inhaltsverzeichnis:

02107: Wirtschaftliches Know-how für Projektleiter.....	2
02109: Projektleitung von Kleinprojekten - Projektmanagement kompakt.....	3
02113: Projektleiter Baustein A/IT - Das IT-Projektmanagement .....	4
02124: Einführung von Projektmanagement-Prozessen .....	5
02221: Testmanagement in Softwareprojekten .....	6
02327: PRINCE2 Foundation .....	7
02500: Projektmanagement-Fachmann GPM (Qualifizierungslehrgang IPMA Level D).....	8
02520: Vorbereitung zur PMP-Zertifizierung - Intensivseminar .....	10
33065: Test und Qualitätssicherung in Java- und Java EE-Projekten .....	12
7810: Verkaufsverhandlungen erfolgreich führen - Zielgerichtet verhandeln Preise durchsetzen .....	13
7842: Kundenentwicklung und Key Accounting - Kundenpotenziale ausschöpfen.....	14
7848: Aktives Verkaufen - Mit Methodik und Persönlichkeit zum Verkaufserfolg .....	15
7849: Neukundengewinnung mit System - Marktpotentiale konsequent ausschöpfen .....	16



Typ: Projektmanagement  
Hersteller: Projektmanagement  
Produkt & Version:



## 02107: Wirtschaftliches Know-how für Projektleiter

Dauer: 3,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Die Teilnehmer lernen, ein Projekt zu leiten wie die "Geschäfte in einem Unternehmen auf Zeit zu führen". Nach dem Seminar können die Teilnehmer für ein Projekt mit ihren kompakten betriebswirtschaftlichen Kenntnissen die Machbarkeit belegen und angemessen vermarkten, es systematisch planen und den Verlauf effizient und zielorientiert steuern. Die Seminarmethode umfasst Vorträge mit praxisbezogener Diskussion und Beispielen, Fallstudienarbeit und Checklisten.

Zielgruppe:

Projektleiter und deren Stellvertreter, Projekt Controller, Projektkoordinatoren

Inhalte:

Grundlagen zur Steuerung von Projekten:

BWL im Projektumfeld - Mit Kennzahlen arbeiten - Stakeholder-Management - Varianten des Projektgeschäfts

Business Pläne für Projekte erstellen:

Cash Out und Cash In - Vorgehensmodell für Business Cases - Annahmen und Schätzungen - Genehmigungschancen erhöhen

Business Pläne für Projekte beurteilen:

Cash Flow-Marge, Break Even, NPV, ROI & Co - Investitionsrechnungen - Projektportfolios

Auswirkungen der Projektergebnisse auf den Jahresabschluss:

Bilanz, G+V und Cash Flow-Statement - Bilanz-Schnelltest

Kosten- und Leistungsrechnung:

Vom Kostenbegriff zur Projektkostenrechnung - Voll- und Teilkostenrechnung

Projekte budgetieren:

OPEX und CAPEX - PoC-Methode - Projekt-Kostenarten - Projekt-Scorecards

Projekte kontrollen:

Wirtschaftlichkeit und Produktivität im Projekt - Rolling Forecast - Projektleiter-Berichte verstehen - Projekt-Risiken managen

Voraussetzungen:

Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

**02109: Projektleitung von Kleinprojekten - Projektmanagement kompakt**

Dauer: 3,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Ziel dieses Seminars ist es, einen pragmatischen Ansatz für die Leitung von kompakten Projekten zu vermitteln. Nach diesem Seminar können Sie kleinere Projekte oder Teilprojekte innerhalb eines komplexen Projekts eigenverantwortlich steuern und leiten. Die Teilnehmer sind in der Lage, ihr Projekt strukturiert aufzusetzen, eine Zieldefinition durchzuführen, den Projektstrukturplan zu erstellen, Termine, Kosten und Ressourcen zu planen sowie eine Risikoanalyse durchzuführen. Außerdem können sie ihr Projekt effizient überwachen, steuern und zu einem erfolgreichen Abschluss bringen.

Zielgruppe:

Projektleiter, Teilprojektleiter, Projektmitarbeiter, Projektkaufleute, Fachspezialisten, die in die Projektleitung hineinwachsen wollen.

Inhalte:

Das Projekt initiieren:

Projektziele und Stakeholderanalyse - Der Projektauftrag - Die Projektorganisation - Kommunikation und Informationsverteilung im Projekt

Das Projekt planen:

Der Projektstrukturplan - Netzplantechnik - Termin-, Kosten- und Ressourcenplanung - Die Risikoanalyse

Das Projekt durchführen:

Beschaffungsmanagement - Verhandlungen mit Lieferanten - Mit Änderungen und Störungen umgehen - Projekte überwachen und steuern - Die Projektberichterstattung

Das Projekt abschließen:

Abnahme und Übergabe - Der Projektabschluss

Hinweis

Der Seminarverlauf stellt den praxisorientierten Prozess eines Projekts dar und ermöglicht den Teilnehmern die direkte und praktische Anwendung der im Seminar vermittelten Methoden und Vorgehensweisen. Die Teilnehmer arbeiten selbstständig in Kleingruppen und initiieren und planen ein Projekt auf Basis einer vorgegebenen, durchgängigen Fallstudie.

Voraussetzungen:

Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

## 02113: Projektleiter Baustein A/IT - Das IT-Projektmanagement

Dauer: 5,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Die meisten IT-Projekte dauern länger und kosten mehr als vorgesehen. Das liegt häufig an mangelndem Projektmanagement. Alle wichtigen Methoden und Techniken des Projektmanagements werden in diesem Seminar dargestellt und diskutiert. Nach dem Besuch des Seminars haben die Teilnehmer einen systematischen Überblick über die Zusammensetzung von Projektteams und übergeordneten Instanzen. Sie können die Abwicklung der Planungs-, Steuerungs- und Kontrollphasen eines Projekts mithilfe von Projektkontrolltechniken überwachen.

Zielgruppe:

(Zukünftige) IT-Projektleiter, IT-Koordinatoren/-Führungskräfte, Organisatoren

Inhalte:

Grundlagen:

Definition Projekt, Projekterfolg - Der positive Aspekt von Spannungssituationen - Phasenmodelle - Projektmanagement und Systemorganisation

Organisation im Projektmanagement:

Überblick - Organisationsformen - Merkmale - Teamgröße - Hierarchie im Team - Zusammenarbeit Fachabteilung/IT - Rollen

Projektplanung:

Aspekte der Projektplanung und deren Zusammenwirken - Aktivitäten - Kapazitäten - Termine - Netz- und Balkenplantechnik - Mitarbeiter - Hilfsmittel - Informationen - Qualität - Kosten/Nutzen - Wirtschaftlichkeit - Risikoanalyse

Projektsteuerung:

Regelkreis - Informationsfluss Projektleitung - Team und zurück - "Kick-off" - Arbeitsaufträge - Rückmeldungen - Regelmäßige Meetings - Maßnahmen bei Planabweichungen

Projektkontrolle:

Rolle des Projektleiters - Berichtswesen - Statusberichte - Möglichkeiten zur Eskalation

Der Projektleiter:

Anforderungen an die Person - Umgang mit realen Projektleitern

Voraussetzungen:

Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

## 02124: Einführung von Projektmanagement-Prozessen

Dauer: 2,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Um ein Projekt erfolgreich durchführen zu können, müssen Strukturen geschaffen werden, die einen effizienten Informations- und Kommunikationsfluss gewährleisten sowie die Projektplanung und -steuerung über den gesamten Projektverlauf unterstützen. Das Seminar vermittelt ein detailliertes Verständnis von Projektstrukturen und Prozessen zur Durchführung von Projekten. Die Teilnehmer lernen die Unterschiede zwischen Projektmanagementmethoden und Projektmanagementprozessen kennen. Außerdem können sie beurteilen, welche Vorteile mit der Einführung eines Projektmanagementprozesses verbunden sind.

Zielgruppe:

Projektleiter, -manager, -mitarbeiter, -controller, Führungskräfte, Organisatoren, Koordinatoren

Inhalte:

Grundlagen:

Definition: Projekt, Projektmanagement, Projektmanagement-Prozess - ITIL, CMMI, etc.

Organisation im Projektmanagement:

Organisationsstrukturen - Voraussetzungen zur Einführung von Projektmanagement-Prozessen - Projekttypen - Rollen

Projektmanagement-Prozesse:

Vorbereitung: Projektypauswahl, Tailoring - Initiierungsprozessgruppe: Aktivitätenbeschreibung, Aktivitätsablaufplan, Ergebnisse (Deliverables), Abnahmebedingungen - Planungsprozessgruppe - Ausführungsprozessgruppe - Überwachungs- und Steuerungsprozessgruppe - Abschlussprozessgruppe - Wiederkehrende Prozesse

Prozesskontrolle:

Qualitätssicherung - PMO (Project Management Office)

Vorgehensweise bei der Einführung von Projektmanagement-Prozessen:

Bestandsaufnahme - Einführungsplanung - Ablage (Data Repository)

Voraussetzungen:

Grundlagen im Projektmanagement beziehungsweise Erfahrungen in der Projektarbeit.

## 02221: Testmanagement in Softwareprojekten

Dauer: 3,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Nach dem Seminar kennen die Teilnehmer die Techniken der Testplanung, des Testmanagements und der Testorganisation. Außerdem kennen sie die grundlegenden Faktoren der Qualitätssicherung und deren Umsetzung in die projektspezifischen Testziele und Testobjekte. Mithilfe von Testwerkzeugen sind sie in der Lage, die Methoden und Techniken des strukturierten Testens einzusetzen, um die Anzahl der Testfälle zu reduzieren und ein nachvollziehbares und effizientes Testen zu gewährleisten.

Zielgruppe:

Projektleiter, IT-Koordinatoren, Organisatoren, Qualitätssicherer, Testmanager

Inhalte:

Grundlagen, Begriffsbestimmung:

Qualitätsbegriffe - Aufbau und Inhalt eines Testkonzepts - Fachlicher Test versus technischer Test - Funktionaler und nichtfunktionaler Test - Black-Box und White-Box-Tests

Testziele und Testprinzipien:

Definition projektspezifischer Testziele und Testobjekte - Umsetzung der QS-Merkmale in Testziele - Testentwurf - Testfallspezifikation

Testplanung:

Planung von komplexen Tests auf Basis der Testziele, Teststufen und Testobjekte - Testplanung wiederverwendbarer Teilsysteme

Organisation des Testprozesses:

Testen in verschiedenen Umgebungen - Test auf verschiedenen Zeitachsen - Aufbau einer projektspezifischen Testorganisation

Statische Analyse und Metriken:

Source Code Review - Strukturbewertung durch Visualisierung (Graphen) - Kontrollfluss und Komplexität - Datenflussanomalien - Qualitätsmodelle - Einsatz von Software-Metriken im Projekt/Unternehmen - Regelkreis der Qualitätssicherung

Dynamische Analysen und Testtools:

Testabdeckung - Testverlauf - Einsatz von Testtools in den verschiedenen Testphasen

Voraussetzungen:

Kenntnisse auf den Gebieten Software-Engineering und Projektmanagement

Typ: Projektmanagement  
Hersteller: Projektmanagement  
Produkt & Version:



## 02327: PRINCE2 Foundation

Dauer: 3,0 Tag(e)

Zielsetzung:

PRINCE2 ist eine seit über 25 Jahren praxiserprobte Projektmanagement-Methode, die als Best Practice Framework für jede Projektphase konkrete Handlungselemente definiert. Nach dem Besuch des Seminars sind die Teilnehmer mit Methodologie und Terminologie von PRINCE2 vertraut und können diese bei ihrer Projektarbeit zum Einsatz bringen.

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Projektleiter, Projektmitarbeiter

Inhalte:

Einführung in das Projektmanagement nach PRINCE2:

Der prozessbasierte Ansatz von PRINCE2 - Der kontrollierte Start eines Projekts - Nutzen und Ziele - Business Case

Projektorganisation:

Aufbau - Aufgaben und Kompetenzen - Miteinbeziehung der Interessen - Ergebnisorientierte Planung - Risiken und Qualität von Anfang an managen

Steuerungsinstrumente:

Qualität und Messbarkeit der Ergebnisse - Steuerung eines Projekts - Steuerungsinstrumente - Pragmatischer Dokumenteneinsatz

Informationspolitik und Teamsteuerung:

Das Reporting - Die Eskalation als Teil der Lösung - Die Steuerung von Teams mittels Teamplänen und Arbeitspaketen

Projektabschluss und Projektrevision:

Der sichere Umgang mit Risiken und Änderungen - Effektives und effizientes Konfigurationsmanagement - Der kontrollierte Abschluss - Projekterfolg und Projektrevision - Lessons learned

Prüfungsvorbereitung und Examen.

Methode

Vortrag, Übungen, Diskussion.

Hinweis

Am letzten Seminartag findet die PRINCE2 Foundation-Prüfung statt.

Die Prüfungsgebühr in Höhe von zur Zeit EUR 165,- zzgl. gesetzlicher MwSt. - vorbehaltlich kurzfristiger Änderungen - ist im Seminarpreis nicht enthalten und wird gesondert in Rechnung gestellt. Das Seminar wird von akkreditierten Trainern durchgeführt.

Voraussetzungen:

Es sind keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich.

## 02500: Projektmanagement-Fachmann GPM (Qualifizierungslehrgang IPMA Level D)

Dauer: 12,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Der Lehrgang vermittelt umfassendes Wissen über Methoden und Verfahren des Projektmanagements auf Basis des internationalen PM-Standards der IPMA (ICB) und des aktuellen Standardwerkes der GPM. Die Teilnehmer sind danach in der Lage, Projekte selbstständig zu planen, zu koordinieren und zu steuern. In Großprojekten können sie die Projektleitung in Assistenz aktiv unterstützen. Da für Projektleiter Handlungs- und Sozialkompetenz ebenso zu den Kernkompetenzen zählen wie fundiertes Methoden- und Organisationswissen, ist der Lehrgang in gleichem Umfang daran ausgerichtet und damit stark praxisorientiert. Die Teilnehmer entwickeln dadurch ein ganzheitliches Verständnis von Projektmanagement.

Zielgruppe:

Führungskräfte, Projektleiter, Projektmitarbeiter, die ihre Projektmanagement-Kompetenz durch ein international anerkanntes Zertifikat belegen möchten.

Inhalte:

Kick-off (1 Tag):

IPMA & GPM - Qualifizierung - Taxonomie - PM-Elemente - Übungsprojekt - Transfernachweis - Prüfungen - Unterlagen - Teilnehmer-Referate - Organisatorisches - Präsentation

Baustein 1 (3 Tage):

Projekte und Projektmanagement - Projektumfeld und Stakeholder - Projektorganisation - Projektstart - Projektziele - Vorgehensmodelle - Kommunikation - Projektstrukturierung - Ablauf- und Terminmanagement - Projektleiter I - Qualifizierte Teams bilden und führen I - Arbeitshilfen für den Projektleiter I - IT-Unterstützung

Baustein 2 (3 Tage):

Projekterfolgs- und Misserfolgskriterien - Projektrisiken - Kosten- und Einsatzmittelplanung - Konfigurations- und Änderungsmanagement - Qualitätsmanagement - Fortschrittskontrolle und Projektsteuerung - Qualifizierte Teams bilden und führen II - Projektkrisen

Baustein 3 (3 Tage):

Rechtliche Aspekte - Projektabschluss und Lernen - Projektleiter II - Arbeitshilfen für den Projektleiter II - Kommunikation

Baustein 4 (2 Tage):

Ausführliche Bearbeitung einer komplexen Fallstudie - Präsentation der individuellen Transfernachweise - Prüfungsvorbereitung - Prüfung

Methode

Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Übungen. Neben der Bearbeitung und Lösung von projektypischen Lernaufgaben in einem durchgängigen Übungsprojekt in der Gruppe wählt jeder Teilnehmer ein Projekt aus seiner konkreten Arbeitspraxis als Transfernachweis aus, mit dem er sich während des gesamten Lehrgangs und in Heimarbeit beschäftigt. Dieser Transfernachweis ist Prüfungsbestandteil.

Hinweis

Bitte beachten Sie, dass der Lehrgang insgesamt 12 Tage dauert und sich aus 5 Teilen (1 Tag Kick-off, 3x3, 1x2 Tage) zusammensetzt. Diese sind nicht einzeln buchbar. Aufgrund der Stofffülle dauert ein Seminartag in der Regel mindestens 8 Stunden. Die Lehrgangsgebühren beinhalten sämtliche

Unterlagen sowie die vorgeschriebene Lizenzabgabe an die GPM. Der Lehrgang wird von einem autorisierten Trainingspartner der GPM durchgeführt.

Am Anfang von Baustein 2 erfolgt eine Zwischenprüfung inklusive Auswertung. Die Abnahme der zweistündigen, schriftlichen Prüfung mit anschließendem Prüfungsgespräch durch zwei Assessoren der PM-ZERT (Zertifizierungsstelle der GPM) findet am letzten Seminartag statt. Nach bestandener Prüfung erhalten die Teilnehmer das internationale Zertifikat zum "Certified Project Management Associate (IPMA Level D)" und zum Projektmanagement-Fachmann GPM. Für die Prüfung erhebt die PM-ZERT eine mehrwertsteuerfreie Gebühr (z. Zt. EUR 650,00).

Auf Wunsch ist die zusätzliche Ausstellung dieses Zertifikats in englischer Sprache gegen eine mehrwertsteuerfreie Gebühr in Höhe von EUR 30,00 möglich

Voraussetzungen:

Berufserfahrung. Bereitschaft zum Erfahrungsaustausch und zur aktiven Mitarbeit (mindestens 80-100 Stunden Selbststudium) auch zwischen den Lehrgangsmodulen. Bereitschaft, ein Projekt aus der Arbeitspraxis einzubringen und durcharbeiten.

## 02520: Vorbereitung zur PMP-Zertifizierung - Intensivseminar

Dauer: 8,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Das Seminar vermittelt ein detailliertes Verständnis von Projektmanagement nach dem Standard des PMI, eine Übersicht der anglo-amerikanischen Projektmanagement-Terminologie sowie eingehende Kenntnisse zur Projektinitiierung, -planung, -ausführung, -kontrolle und zum erfolgreichen Projektabschluss. Die Teilnehmer lernen Methoden und Techniken kennen, die sie dabei unterstützen, in allen Projektphasen als verantwortlicher Projektleiter zu agieren und effektiv mit allen Projektbeteiligten zusammenzuarbeiten.

Zielgruppe:

Projektmanager und erfahrene Projektmitarbeiter, die sich in den weltweit gültigen Projektmanagementstandard des PMI einarbeiten, Projekte damit abwickeln und sich auf die Zertifizierung zum PMP oder zum CAPM vorbereiten möchten.

Inhalte:

Modul 1 (2 Tage) - Projekte initiieren und planen:

Prüfungsvorbereitung - Überblick - Projektmanagement - Programm & Portfolio Management - Projekt-Office - Rollen - Projektlebenszyklus - Stakeholder - Organisationseinflüsse - Prozessgruppen und Prozesse - Wissensgebiete - Projektauftrag erstellen - Projektmanagement-Plan entwickeln - Anforderungen erfassen und Pflichtenheft entwickeln - Projekt-Struktur-Plan und Arbeitspakete definieren - Testexamen

Modul 2 (3 Tage) - Projekte planen:

Projektaktivitäten und Reihenfolge definieren - Ressourcen planen - Aufwand und Dauer schätzen - Terminplan entwickeln - Kosten schätzen - Budget entwickeln - Fertigstellungswertmethode (EVA) anwenden - Kosten-Nutzen berechnen - Qualität planen - Qualität sichern und kontrollieren - Risiken identifizieren - Risiken qualitativ und quantitativ abschätzen - Gegenmaßnahmen entwickeln - Kreativitätstechniken - Testexamen

Modul 3 (3 Tage) - Projekte planen, durchführen, kontrollieren und abschließen:

Personalplan entwickeln - Team zusammenstellen, führen und entwickeln - Stakeholder-Analyse - Kommunikation planen - Information verteilen - Stakeholdererwartungen steuern - Beschaffung planen, abwickeln und überwachen - Projektplan durchführen - Integriertes Änderungsmanagement gewährleisten - Projektumfang, Termine, Kosten, Risiken überwachen - Leistungsberichte erstellen - Projekt abschließen - Verantwortlichkeiten des Projektmanagers (soziale und professionelle Verantwortung) - Intensive Examensvorbereitung - Prüfungssimulation und Prüfungstipps

Methode

Interaktive Vorträge, Selbststudium, intensive Übungsphasen, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Testexamina, Praxistipps für ein erfolgreiches Examen.

Hinweis

Bitte beachten Sie, dass dieses Seminar insgesamt 8 Tage dauert und aus 3 Modulen besteht (2+3+3 Tage). Diese Module können nur gemeinsam gebucht werden. Wir empfehlen, die Prüfung in englischer Sprache abzulegen. Im Hinblick darauf sind sämtliche Seminarunterlagen auf Englisch und das Seminar selbst wird auf Englisch durchgeführt. Alle Trainer sind zertifizierte PMPs und mindestens zweisprachig.

Folgende Bücher sind im Seminarpreis enthalten: PMBOK Guide Fourth Edition (PMI), PMP Exam Prep (Rita Mulcahy).

Die Prüfung wird in einem Prometric-Testzentrum abgelegt. Prometric erhebt dafür eine Gebühr (z. Zt. 555 US-Dollar bzw. 405 US-Dollar bei PMI-Mitgliedschaft). Diese Gebühr ist nicht im Seminarpreis enthalten.

Aufgrund der sehr intensiven Wissensvermittlung dauert ein Seminartag in der Regel mindestens 8 Stunden. Abwechslungsreiche Methoden sorgen dafür, dass die Teilnehmer auch längere Lern- und Arbeitsphasen gut bewältigen.

Nachgewiesene Stunden Projektmanagement-Training über alle 9 Wissensgebiete des PMBOK: 64 (Prüfungsvoraussetzung: 35).

PMI® (Project Management Institute)

PMBOK® (Project Management Body of Knowledge)

PMP® (Project Management Professional)

CAPM®(Certified Associate in Project Management)

sind Warenzeichen des Project Management Institute und in den USA und in anderen Ländern gesetzlich geschützt

Voraussetzungen:

Nachgewiesene Erfahrung in Projektarbeit. Bereitschaft zur aktiven Teilnahme an den Präsenzphasen und zur selbstgesteuerten Vor- und Nachbereitung des Lernstoffes zwischen den einzelnen Modulen. Sehr gutes Englisch.

Typ: Projektmanagement  
Hersteller: Projektmanagement  
Produkt & Version:



## 33065: Test und Qualitätssicherung in Java- und Java EE-Projekten

Dauer: 3,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Dieses Seminar zeigt den Teilnehmern etablierte Werkzeuge und Verfahren zum Testen von Java-Applikationen. Dabei werden die besonderen Bedingungen und Anforderungen der Qualitätssicherung bei objektorientierter Umsetzung herausgearbeitet. Anhand konkreter Beispiele wird die praktische Umsetzung der vermittelten Inhalte aufgezeigt.

Zielgruppe:

Anwendungsentwickler, Software-Ingenieure und Projektleiter

Inhalte:

Überblick:

Testebenen: Unit-/Komponenten-Test, Integrationstest, Systemtest - Testen als Bestandteil des Entwicklungsprozesses - Testtechniken

Testen:

Design for Testing: Programmierrichtlinien für testbare Anwendungen - Erstellen von funktionalen und technischen Unit-Tests - Mock-Objekte - Erstellung von Testdaten - Automatisiertes Testen durch Skripte - Last- und Langzeittests - Performance- und Speicheranalyse - Testen in verschiedenen Umgebungen: Entwickler, Anwendung und Plattform - Simulation von Benutzerverhalten: Rich Clients und Web Frontend - Testen verteilter Systeme: Client-Server, Web-Applikationen, Enterprise JavaBeans - Pageflow und Web-Anwendungen - Netzwerksimulation - Skalierbarkeit - Security: Typische Schwachstellen für Hacker-Angriffe, Penetrationstests

Qualitätssicherung:

Verfahren und Werkzeuge für Code Reviews - Checklisten zum Erkennen unsauberer Codestrecken - Erstellung und Interpretation aussagekräftiger Metriken - Durchführung von Refactoring - Prüfen der Umsetzung von Programmiervorgaben - Sinnvolle Protokolle und Monitoring - Beurteilung der fachlichen und technischen Dokumentation - Prüfen von Design-Vorgaben - Umgang mit externen Bibliotheken

Werkzeuge:

JUnit und abgeleitete Test-Frameworks - EasyMock - Checkstyle - Findbugs - JDepend und Cobertura - Cactus - UI-Rekorder - Ant- und Maven-Unterstützung - Refactoring-Unterstützung in Eclipse - Eclipse Testing Platform - Übersicht und Wertung weiterer Werkzeuge

Voraussetzungen:

Besuch des Seminars 03323 "Java Erweiterungen II - Vertiefung" oder vergleichbare Kenntnisse.

Typ: Vertriebsseminare  
Hersteller: Vertriebsseminare  
Produkt & Version:



## **7810: Verkaufsverhandlungen erfolgreich führen - Zielgerichtet verhandeln Preise durchsetzen**

Dauer: 3,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Nach diesem Seminar können die Teilnehmer in typischen und schwierigen Kundensituationen Verhandlungen zielgerichtet und erfolgreich führen und für ihr Unternehmen optimale Abschlüsse zu guten Preisen erzielen. Methode: Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Videofeedback

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Abteilung Vertrieb, Vertriebsleiter, Key Accounts

Inhalte:

Grundlagen:

Arten - Phasen - Rollen - Kundenerwartungen

Verhandlungskonzepte:

Harvard-Konzept - Win/Win-Prinzip

Verhandlungsstrategien:

Strategieentwicklung - Macht- und Einflussgefüge erkennen und nutzen - Strategien der Verhandlungspartner antizipieren

Haltung und Einstellung:

Persönlichkeit erkennen, einbringen und reflektieren

Vorbereitung:

Analyse von Unternehmen, Verhandlungspartnern, Kaufbeeinflussungsfaktoren

Beziehung und Vertrauen:

Aufbau einer positiven Beziehungsebene - Austausch von Informationen - Herausarbeiten des Kundenbedarfs und umfassende Nutzenargumentation - Kundenspezifische Leistungspakete schnüren - Überzeugungs- und Beeinflussungsstrategien - Abschlusstechniken - Offenheit und ihre Grenzen

Die Preisverhandlung:

Haltung und Einstellung - Mentale Stärke - Preis- und Wertebewusstsein - Persönlichkeits- und nutzenorientierte Preisargumentation - Margen/Leistungsmerkmale/Rabatte - Kreative Lösungen - Profitable Abschlusstechniken - Grenzen setzen - Special: Preiserhöhungen durchsetzen

Schwierige Situationen:

Vermeidung von Fallen - Konflikte - Beschwerden - Unfaire Verhandlungsmethoden - Tipps und Tricks

Voraussetzungen:

Besuch des Seminars 7848 oder Grundkenntnisse im Vertrieb.

Typ: Vertriebsseminare  
Hersteller: Vertriebsseminare  
Produkt & Version:



## 7842: Kundenentwicklung und Key Accounting - Kundenpotenziale ausschöpfen

Dauer: 2,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Nach dem Seminar kennen die Teilnehmer Methoden und Techniken des strukturierten Account Developments und Key Accountings. Sie können Partnerschaften mit (Schlüssel-)Kunden auf- und ausbauen. Sie können Kunden und Kundenbeziehungen zielgerichtet analysieren, Kundenentwicklungspläne erstellen und umsetzen und die Potenziale interessanter Kunden systematisch ausschöpfen. Methode: Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Videofeedback.

Zielgruppe:

Key Account Manager, Account Manager, Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter

Inhalte:

Kundendurchdringung und Key Accounting:

Kundenpotenzial - Das Wesen des Key Accountings - Vorteile - Erfolgsfaktoren - Risiken und deren Minimierung

Strategische Kundenanalyse:

Kundenstruktur- und Kundenanalyse - Ist/Zielabgleich - Bewertung der Kunden/Auswahl potenter Schlüsselkunden

Analyse der Schlüsselkunden:

Analyse der bestehenden Geschäftsbeziehung - Kundenpotenzialanalyse - 360-Grad-SWOT-Analyse - Durchleuchten des Kunden bezüglich Beziehung, Strategie, Marktsituation, Organisation, Entscheider, Entscheidungswege, Projekte

Zielsetzung und Aktivitätenplanung:

Kunden-Entwicklungs-Pläne erstellen (Elemente - Aufbau - Nutzen) - Aktions- und Ergebnisplanung - Umsetzung in die Praxis

Strukturiertes Account Development:

Instrumente nachhaltiger Kundenbindung - Schaffung kundenspezifischer Alleinstellungsmerkmale - Der Account Manager als "Anwalt" des Kunden - Frühwarnsysteme

Jahresgespräche:

Kundenentwicklung - Added Value-Darstellung - Preiserhöhungen

Voraussetzungen:

Besuch des Seminars 7848 oder Grundkenntnisse im Vertrieb.

## 7848: Aktives Verkaufen - Mit Methodik und Persönlichkeit zum Verkaufserfolg

Dauer: 3,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Nach dem Seminar kennen die Teilnehmer den Vertriebsprozess und können alle Phasen von der ersten Kundenansprache bis hin zum Aufbau einer langfristigen Kundenbindung erfolgreich gestalten.  
Methode: Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Checklisten.

Zielgruppe:

Junior-Verkäufer und Mitarbeiter des Vertriebsinnendienstes

Inhalte:

Kommunikation als Basis des Verkaufserfolgs:

Der Eisberg der Kommunikation - Der 4-ohrige Empfänger - Aktives Zuhören - Fragetechniken

Der Vertriebsprozess:

Phasen, Erfolgsfaktoren, Bedeutung und Kosten vertrieblicher Tätigkeiten - Warum man Aufträge verliert

Kundenansprache:

Vorbereitung und Gesprächsleitfaden - Kontaktaufbau - Die erste Minute entscheidet - Kaltakquise - Aufmerksamkeit und Interesse wecken

Das Verkaufsgespräch:

Vorbereitung/Aufbau - Ermittlung von Kundenbedarf, Kaufmotiv und Kontextfaktoren - Vorstellung der eigenen Produkte/Leistungen - Einwandbehandlung - Preisargumentation - Kaufwiderstände - Vertragsabschluss

Entscheidungsprozess und Abschluss:

Der Entscheidungsprozess - Verzögerungen - Aktivitäten während der Funkstille - Nachfassen - Abschluss-Signale erkennen und nutzen - Abschluss herbeiführen

Kudentypologien

Schwerpunkt Nutzenargumentationen:

Vom Produktmerkmal zum Kundennutzen

Kundenentwicklung:

Vom Kunden zum Stammkunden - Kundenpflege und Kundenbetreuung - Folgegeschäft generieren - Beschwerden und Reklamationen als Chance

Verkaufspersönlichkeit:

Authentizität - Selbstmanagement - Motivation

Voraussetzungen:

Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Typ: Vertriebsseminare  
Hersteller: Vertriebsseminare  
Produkt & Version:



## 7849: Neukundengewinnung mit System - Marktpotentiale konsequent ausschöpfen

Dauer: 2,0 Tag(e)

Zielsetzung:

Nach dem Seminar kennen die Teilnehmer Methoden und Techniken, um den Markt mit seinem Potenzial voll auszuschöpfen, interessante Zielkunden zu identifizieren und erfolgreich anzugehen. Dadurch verbreitern Sie die Kundenbasis Ihres Unternehmens, steigern Umsatz und Unternehmenserfolg auch in schwierigen Marktsituationen. Methode im Seminar: Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Videoanalyse.

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Abteilung Vertrieb, Vertriebsleiter, Produktmanager, Mitarbeiter des Marketing, Fach- und Führungskräfte mit vertrieblichen Aufgaben.

Inhalte:

Markt- und Kundenanalyse:

Marktsegmentierung - Marktidentifizierung - Identifikation potenter Zielkunden - Eruiierung der Entscheider - Priorisierung nach Potenzial und Abschlusswahrscheinlichkeit

Markt-Unternehmensanalyse:

Ist- und Zielpositionierung am Markt - Bewertung und Strategiefindung - Herausarbeitung von USPs

Entwicklung erfolgreicher integrierter Neukunden-Kampagnen.

Schwerpunkt Kaltakquise:

Kaltakquise, eine besondere Herausforderung - Aktionsplan - Persönliche und telefonische Kaltakquise - Entwicklung eines Gesprächsleitfadens - Gesprächsbeginn und Gesprächsaufhänger - Zielgerichtete Gesprächsführung - Terminvereinbarung - Vom Erstkontakt zum Auftrag - Mehrstufiger Kundengewinnungsprozess - Verzögerungen und deren Bearbeitung - Umgang mit Killerphrasen

Lost Customers:

Rückgewinnung und Wiederaufbau

Persönlichkeit und Arbeitsplanung.

Selbstmotivation

Voraussetzungen:

Besuch des Seminars 7848 oder Grundkenntnisse im Vertrieb.