

Inbjudan till konferens om

Hur sälja in IT-investeringar?



Vi presenterar:

- från IT-drivna till affärsdrivna projekt
- hur man säljer in IT-projekt
- exempel på beslutsunderlag
- hur möta olika personlighetstyper
- framgångsrika säljmetoder
- viktiga beslutskriterier
- praktikfall

Konferensen vänder sig till:

IT-leverantörer, CIO och IT-chefer, Ekonomichefer, Controllers, Medlemmar av ledningsgruppen.

MBC

Education Center
Stockholm

Konferensledning:
BERNDT LOBALK

Hur sälja in IT-investeringar?

Bakgrund

IT-bransch i kris

IT-branschen är i kris och det går inte längre att sälja in IT-lösningar på tekniska argument och bortse från lönsamhet. Inför millennieskiftet köptes applikationer i mängder. Många rycktes också med i e-handelsrytan. Nu ställs samma krav på IT-investeringar som tidigare ställts på andra investeringsområden

Företag vill köpa lösningar

- inte teknik.

Företagen vill köpa lösningar som gör dem lönsammare inte teknik. En genomläsning av

De nya kraven på säljargument

Projekten måste nu vara affärsdrivna och utgå från en förståelse av företagets strategier, roll i värdekedjan och dess affärsprocesser och utgå från företagsledningens perspektiv. Kundnytta och hur investeringen kan göra företaget lönsammare blir avgörande beslutsargument.

Syftet med konferensen:

Syftet är att ge deltagarna insikt om:

- IT-trender som kan skapa nya affärer
- hur sälja lösningar istället för produkter
- vilka nyttor kunder köper
- olika personligheter hos beslutsfattare
- lämpliga säljargument
- effektiv talekonst
- hur investeringar räknas hem
- praktikfall
- framgångsrika säljmetoder

Konferensen vänder sig till:

- Alla personer som skall medverka i införande-projekt.
- Ekonomichefer, Controllere, IS/IT chefer, marknadschefer, HR chefer, VD och andra medlemmar av medlemsgruppen .
- Konsulter och IT-leverantörer

Konferensledning:

Berndt Lobalk, MBC Int.

Välkänd konsult och företagsrådgivare. Har över 40 års erfarenhet av över 70 olika branscher och mer än 200 koncerner i Europa och USA. Samverkar sedan lång tid som föreläsare med olika utbildningsorganisationer.

PROGRAM

Hur sälja in IT-investeringar?

IT-trender

It-branschen befinner sig i omställning från att vara teknikdriven till att bli affärsdriven.

Nya säljargument

Det behövs affärsdrivna säljargument som betonar kundnytta och vinstskapande. Det gäller att hjälpa kunden att räkna hem investeringsförslagen.

Kunden köper nyttor

Vilka nyttor vill kunden ha och varför?

Hur räkna hem?

Hur hanteras investeringsförslag?
Vilka är beslutsunderlagen?

Säljmetoder

Det finns väl beprövade säljmetoder som använts länge av framgångsrika företag som alla måste och kan lära sig.

Beslutsfattarens personligheter

De finns 4 olika personlighetstyper hos beslutsfattare som kräver olika argument. Det gäller att anpassa det egna budskapet och framförandet efter mottagaren för att kunna sälja in lösningar

Framförandet

Att behärska framförandetekniker kräver övning. Det finns mycket att lära av framgångsrika retoriker. Ett antal exempel visar framgångsrika talares strategier.

Praktikfall

Lär av andras praktikfall. Genom att studera hur andra gjort framgångsrikt så kan man snabbt få goda förebilder.

Gör så här!

Exempel på en sammanhållen metod för att sälja in IT-investeringar

Sammanfattning

(Ändringar kan förekomma i programmet)