

LEHRGANG

Strategischer Vertrieb für IT-Unternehmen



BARRIEREFREI



WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Unternehmensberatung · Buchhaltung · IT

VORWORT

Strategischer Vertrieb für IT-Unternehmen

Vom Technikprofi zum Vertriebs-Profi.

Entdecken Sie, wie Sie als IT-Unternehmer:in Ihren Vertrieb von zufälligen Empfehlungen hin zu einer klaren, strukturierten und nachhaltig wirksamen Vertriebsstrategie weiterentwickeln – authentisch, professionell und ohne zum „Hard Seller“ werden zu müssen.

Dieser praxisorientierte Lehrgang verbindet strategische Vertriebsarbeit mit konkreten Methoden für den persönlichen B2B-Vertrieb. Sie gewinnen Klarheit über Ihre Positionierung, Ihren Angebotsfokus sowie Ihre idealen Zielkund:innen und lernen, wie Sie daraus einen wirkungsvollen und wiederholbaren Vertriebsprozess entwickeln. Ergänzend erhalten Sie praxisnahe Einblicke in digitale Vertriebswege sowie einfache und effizient umsetzbare Sales-Funnel-Lösungen.

Im Mittelpunkt steht die direkte Anwendbarkeit: Sie erarbeiten einen individuellen Vertriebsplan für Ihr Unternehmen und definieren konkrete Maßnahmen für die folgenden vier Wochen, sodass Sie unmittelbar nach dem Lehrgang mit der Umsetzung starten können.

Der Lehrgang umfasst einen Präsenz-Workshop sowie drei anschließende Online-Webinare. In diesen vertiefen Sie Ihre Ergebnisse, reflektieren Praxisfälle und begleiten Schritt für Schritt die Umsetzung Ihrer Vertriebsaktivitäten.

INHALT

1. Fast Facts	3
2. Inhalte des Lehrgangs	5
3. Unsere Expertinnen und Experten	8
4. Anmeldung	9
5. Termine 2026	10
6. Kontakt	11

DER LEHRGANG

1. Fast Facts



Zielgruppe

Dieser Lehrgang richtet sich an IT-Unternehmer:innen und Geschäftsführer:innen von IT-Dienstleistungsunternehmen mit ca. 5–20 Mitarbeiter:innen, die ihren Vertrieb weitgehend selbst verantworten.

Besonders angesprochen sind IT-Dienstleister, Systemhäuser und software-nahe Dienstleister, die bisher vor allem über Empfehlungen und ihr persönliches Netzwerk wachsen und ihren Vertrieb professioneller, strukturierter und planbarer gestalten möchten.



Ziele

- Praxisoutput: umsetzbarer Vertriebsplan
- Klarheit über Positionierung, Kernbotschaft und Zielkundensegmenten
- Grundverständnis für digitale Vertriebsbausteine
- Souveräne Führung von B2B-Vertriebsgesprächen



Struktur und Methodik

Der Lehrgang kombiniert Impulsvorträge, praxisnahe Übungen, Gruppenarbeiten und Reflexionsphasen zu einem effektiven Lern- und Umsetzungsprozess.



Abschluss

Die Absolventinnen und Absolventen des Lehrgangs erhalten eine Teilnahmebestätigung.



Kompetenzprofil laut [DigiComp 2.3 AT](#)

Stufe 4
Vertieft selbstständig



Kosten

EUR 760,00 zzgl. 20 % USt.

- Die im Kurspreis enthaltenen Kursmaterialien werden in digitaler Form zur Verfügung gestellt.
- Sie erhalten vor Kursbeginn eine Rechnung an die von Ihnen angegebene Rechnungsadresse.
- Die Teilnahme ohne Bezahlung des Teilnahmebeitrages ist nicht möglich.

Bankverbindung:

Raiffeisen-LB NÖ-Wien

IBAN: AT92 3200 0000 1040 1289

BIC: RLNWATWW



Förderungen

Allgemeine Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten finden Sie auf unserer [Website](#).



Seminarort und Dauer

Ort: Workshop in Präsenz und Drei Live-Webinare

Dauer/Volumen: 12 Unterrichtseinheiten



Anmeldung

[Bitte melden Sie sich über unsere Webseite zu diesem Lehrgang an.](#)

- Anmeldeschluss ist vier Wochen vor Lehrgangsbeginn.
- Wir weisen darauf hin, dass die Anmeldungen nach Datum des Einlangens berücksichtigt werden.
- Aufgrund der begrenzten Lehrgangsplätze wird eine rasche Anmeldung empfohlen.
- Der Lehrgang findet mit mindestens acht und maximal 24 Teilnehmerinnen und Teilnehmern statt.

DAS PROGRAMM IM DETAIL

2. Inhalte des Lehrgangs

Präsenz-Workshop

Strategischer Vertrieb für IT-Unternehmen – Fundament und Vertriebsplan

- Typische Vertriebsherausforderungen von IT-Dienstleistern
 - Reflexion zentraler Herausforderungen: Technikfokus, Detailtiefe
 - Zurückhaltung im Verkauf
 - Abhängigkeit von Empfehlungen
- Ihr „Warum“ im Vertrieb
 - Entwicklung der persönlichen Motivation
 - Klares Nutzenversprechens und überzeugende Kernbotschaften auf Basis des Golden Circle
- Fokus-Zielkunde und Entscheiderrollen
 - Analyse typischer Buying-Center-Konstellationen im B2B-Umfeld
 - Erarbeitung relevanter Argumente gerichtet an Personengruppen wie Geschäftsführung, IT-Leitung, Fachabteilungen und Einkauf
- Vom Technik-Talk zum Business-Gespräch
Sie lernen eine praxiserprobte Struktur für (IT)Vertriebsgespräche
 - Ausgangssituation verstehen
 - Problem identifizieren
 - Auswirkung herausarbeiten
 - Zielbild entwickeln
 - Lösungsansatz präsentieren
 - Nächsten Schritt vereinbaren
- Individueller Vertriebsplan
Teilnehmende erstellen für eigen Zwecke einen Vertriebsplan
 - Persönliches „Warum“ und Kernbotschaften
 - Zielkundensegmente und Ansprechpartner
 - Priorisierte Vertriebskanäle mit Fokus auf persönlichen B2B Vertrieb (Netzwerk, Bestandskunden, direkte Ansprache)
 - Konkrete Aktivitätsziele und To-dos für die nächsten vier Wochen (z.B. Anzahl Kontakte, Gespräche, Termine, Angebote)

Webinar 1

Umsetzung im persönlichen B2B-Vertrieb

- Vertiefung der Gesprächsführung im B2B-Umfeld
 - Strukturierte Gesprächseröffnung – vom ersten Kontakt zur vertrauensvollen Atmosphäre
 - Fragetechniken, um vom technischen Detail hin zu Geschäftszielen und Nutzen zu gelangen
 - Vereinbarung klarer nächster Schritte (Follow-up, Angebot, Tests, Pilotprojekte)
- Praxisübungen und Rollenspiele
 - Erstgespräch bei Neukunden und NeukundInnen
 - Upselling bei Bestandskunden und Bestandskundinnen
 - Umgang mit Einwänden
- Konkrete Aufgaben bis zum nächsten Webinar - Selbstlernzeit
 - Definition individueller Vertriebsaktivitäten, z. B. Zielkunden kontaktieren und bestehende Netzwerkkontakte reaktivieren

Webinar 2

Digitaler Vertrieb und einfache Sales-Funnel für IT-Unternehmen

- Pragmatischer Sales-Funnel für kleine IT-Unternehmen
 - Was bedeutet ein Sales-Funnel für KMUs?
 - Realistische Ansätze – ohne überdimensionierte Marketing-Automation-Systeme.
- Digitale Bausteine im Überblick
 - Einsatz eines einfachen CRM-Systems oder alternativer Tools zur Kontakt- und Pipeline-Pflege
 - Follow-up-Strukturen (Erinnerungen, E-Mail-Sequenzen, Aufgabenlisten)
 - Sichtbarkeit und Lead-Generierung über digitale Kanäle (Website, LinkedIn, ggf. Performance-Marketing über Partner)
- Typischer Verkaufsprozess für IT-Dienstleistungen
 - Vom Lead bis zum Abschluss: Analyse, Konzept, Angebot, Proof of Concept

- Implementierung. Wie kann dieser Prozess im Funnel abgebildet und gesteuert werden?
- Übung: Ihr Sales-Funnel
 - Jede:r Teilnehmer:in skizziert den aktuellen und den gewünschten Sales-Funnel mit 3–5 Stufen und leitet konkrete Optimierungsschritte ab.
- Konkrete Aufgaben bis zum nächsten Webinar - Selbstlernzeit
 - Umsetzung einer digitalen Vertrieboptimierung, z. B. CRM Reminder oder automatisierte E-Mail-Sequenzen.

Webinar 3

Reflexion des eigenen Vertriebs - Erfahrungen, Hot Seats und Verstetigung

- Gemeinsamer Rückblick
 - Was hat sich seit Start des Lehrgangs im Vertrieb verändert?
 - Subjektive Eindrücke und erste messbare Erfolge z.B.: höhere Abschlussquote
- Hot Seats: Konkrete Fälle aus der Praxis
 - Laufende Vertriebschancen, die nicht weitergehen
 - Schwierige Kundensituationen
 - Stockende Deals oder unklare Buying-Center-Konstellationen
 - Feedback und konkrete Lösungsvorschläge
- Überarbeitung des Vertriebsplans
 - Auswahl der bewährten Maßnahmen, die konsequent weitergeführt werden
- Abschluss und persönliche Commitments
 - Definition der nächsten Vertriebschritte
 - Verankerung der Vertriebschritte im Unternehmensalltag

DIE VORTRAGENDEN

3. Unsere Expertinnen und Experten



[zum Profil auf incite](#)

Oliver Eckelhart, MBA

Unternehmer, Trainer

Spezialgebiete:

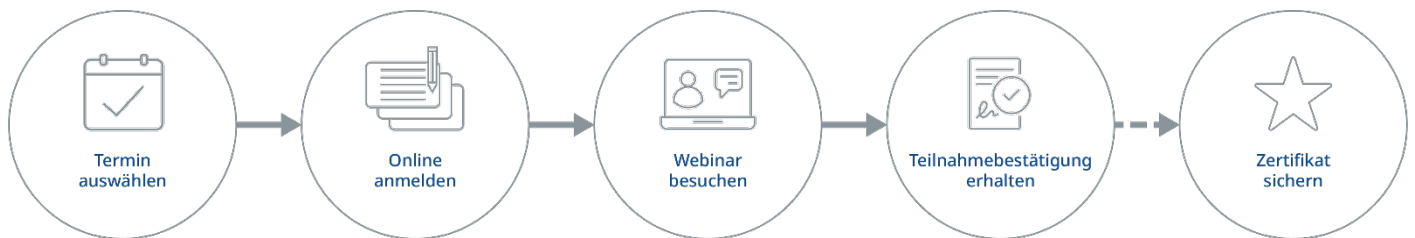
- Unternehmensberater, Sales Coach und Charisma-Trainer mit Fokus auf strategischen und authentischen B2B-Vertrieb für KMU
 - Entwicklung maßgeschneiderter Vertriebsstrategien und wiederholbarer Vertriebsprozesse für Unternehmen in Österreich und Deutschland
 - Experte für charismatische Gesprächsführung, authentische Kommunikation und nachhaltige Kundenbeziehungen
 - Langjährige Erfahrung in Vertrieb, Beratung und Sales Coaching in unterschiedlichen Branchen
-

4. Anmeldung

Aktuelle Termine und die [Anmeldung](#) für den Lehrgang und Zusatzveranstaltungen finden Sie online auf unserer Website.

- Anmeldeschluss ist vier Wochen vor Lehrgangsbeginn.
- Wir weisen darauf hin, dass die Anmeldungen nach Datum des Einlangens berücksichtigt werden. Aufgrund der begrenzten Lehrgangsplätze wird eine rasche Anmeldung empfohlen.
- Der Lehrgang findet mit mindestens acht und maximal 24 Teilnehmerinnen und Teilnehmern statt.

Jetzt QR-Code
scannen und gleich
anmelden!



5. Termine 2026

Inhalte	<u>Termine</u>
Präsenz-Workshop Oliver Eckelhart, MBA Strategischer Vertrieb für IT-Unternehmen - Fundament und Vertriebsplan	21.09.2026 13:30 – 18:30
Webinar 1 Oliver Eckelhart, MBA Umsetzung im persönlichen B2B-Vertrieb	08.10.2026 15:30 – 17:00
Webinar 2 Oliver Eckelhart, MBA Digitaler Vertrieb und einfache Sales-Funnel	22.10.2026 15:30 – 17:00
Webinar 3 Oliver Eckelhart, MBA Reflexion des eigenen Vertriebs	05.11.2026 15:30 – 17:00

IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN

6. Kontakt

Bei Fragen zum Ablauf oder zu den Teilnahmevoraussetzungen des Lehrgangs sowie zur Zertifizierung wenden Sie sich bitte an die folgenden Ansprechpersonen:



Mgr. Zuzana Rajcsányi-Buchtová, Akad. M&S (WU)



+43 5 90 900 3797



zuzana.buchtova@incite.at

[MS Bookings Beratungstermin](#) gleich buchen

Ausbildungs- und Schulungsveranstaltungen GmbH
Wiedner Hauptstraße 57/ III EG
1040 Wien

Tel.: +43 5 90 900 3792
E-Mail: office@incite.at

Firmenbuchnummer: 211159d
Firmenbuchgericht: Handelsgericht Wien
UID: ATU52682208
DVR: 4006135

Kammerzugehörigkeit: Wirtschaftskammer Wien
Stand: Juni 2026