

Liebe IA4SP Mitgliederinnen und Mitglieder,

die Folgen der COVID-19 Pandemie für die Wirtschaft und unsere SAP-Kunden sind verheerend. Es besteht zwar kaum Zweifel, dass irgendwann wieder Normalität einkehren wird. Es darf aber bezweifelt werden, dass **die zukünftige mit unserer gewohnten Normalität noch vergleichbar sein wird.**

Wie beeinflusst die Krise die zukünftigen Geschäftsmodelle und Investitionsbereitschaft unserer Kunden? Wie wirkt sich der Wandel auf die Relevanz der SAP-Anwendung für SAP-Kunden aus? Wie verändert sich die Erwartung unserer Kunden an uns und an unserem messbaren Beitrag zur Zukunftssicherheit ihrer Unternehmen?

Wir gehen davon aus, dass **nach der Krise die Nachfrage nach S/4- und SAP-Projekten wieder spürbar steigen** wird. Wir rechnen aber auch damit, dass sich der **Fokus** der Entscheider und Unternehmenslenker der SAP-Kunden zunehmend **auf die Wertschöpfung** der SAP-Projekte und den Beitrag ihrer Digitalisierungsinvestitionen zur **Realisierung ihrer Geschäftsmodelle** richten wird.

Aus dieser Erkenntnis heraus befassen sich unsere **Weiterbildungsangebote im 2. Quartal 2020** mit zwei Kernfragen: Wie können wir unseren SAP-Kunden **Geschäftsmodell- und Prozess-Innovation aus einem Guss** liefern und damit für sie den **Mehrwert ihrer Investition messbar** machen? Wie können wir zukünftig die **Effizienz der Neukundengewinnung steigern**?

Wir freuen uns, dass es uns gelungen ist, den prominenten Prozessexperten Prof. Hartmut F. Binner (Geschäftsführer der Prof. Binner Akademie, Erfinder der MITO Methode) für unseren Online-Workshop am 16.04.2020 zu gewinnen.

Die Teilnehmerzahl für die Online-Workshops (das gilt nicht für die Webinare) ist auf max. 6 Teilnehmer begrenzt.

Melden Sie sich unter [event@ia4sp.org](mailto:event@ia4sp.org) an und erleben Sie die Synergien der Erkenntnisse für den Geschäftserfolg Ihres Unternehmens und Ihrer Kunden.

Freundliche Grüße

Frank Bayer

Geschäftsführer der IA4SP Services GmbH

Fahim Mohmand

Gründer der WerteFactory



Frank Bayer



Fahim Mohmand

# Webinar: Digital Selling

**Zielgruppe:** Geschäftsführer, Leiter Vertrieb und Marketing, Leiter Marketing

**Relevanz:** Die Möglichkeiten von Leadgenerierung über Events hat sich deutlich erschwert und die Veränderung des Informationsverhaltens ist auch beim B2B Vertrieb angekommen – insbesondere in der Neukundengewinnung.

Mit Digital Selling ist es möglich, den potentiellen Kunden auf seiner Reise der Informationsbeschaffung zu begleiten und ihm so als vertrauenswürdiger Berater bei der Verkaufsentscheidung zu helfen.

Dies ist auch ohne eine große Marketing- und Vertriebsmannschaft realisierbar.

**Inhalte: Sie werden erfahren:**

- Wie erarbeite ich eine Digital Selling Strategie
- Aufbau eines Digital Selling Piloten in 7 Schritten
- Auswahl der richtigen Tools
- Auswahl der relevanten Kanäle
- Praktisches Angebot exklusiv für IA4SP Mitglieder

**Termin:** 15. April 2020, 9:30 – 10:15 Uhr & 14:30-15:15 Uhr WEBINAR

**Teilnahmegebühr:** kostenlos

**Weitere Infos:** [xing-event](#)

**Moderator:**

Andrea Grosse, Geschäftsführerin Just for People GmbH



# Online Werkstatt: Unternehmensvision und Geschäftsmodell-Innovation treffen Praxis

**Zielgruppe:** Führungskräfte, Verantwortliche Beratung und SAP, Prozess-Experten und Treiber der digitalen Transformation

**Relevanz:** Die aktuelle Krise führt bei vielen SAP-Kunden zur Investitionszurückhaltung und zur verstärkten Überprüfung der Mehrwerte ihrer SAP-Investitionen. Gut vorstellbar, dass Entscheider unserer Kunden zukünftig ihren Blick verstärkt auf den direkten Zusammenhang zwischen ihren Geschäftsmodellen und den jeweiligen Digitalisierungsinitiativen richten.

**Inhalte:** Zu Beginn befassen wir uns mit den Synergien digitaler Innovationen für die Vision eines mittelständischen Unternehmens. Im Anschluss leiten wir mit der T2V-Methode (Transform2Value) aus den Zielen der neuen Unternehmensvision das innovative Geschäftsmodell. Im dritten Schritt passen wir mit der bewährten MITO-Methode beispielhaft einige erfolgskritische Geschäftsprozesse an die Anforderungen des innovierten Geschäftsmodells an.

**Termin:** 16.04.2020 Online

**Teilnahmegebühr:** 890.- € zzgl. MwSt – Frühbucherrabatt 100.- €

**Weitere Informationen:** <https://wertefactory.de/images/Workshop/004-Vision-trifft-Praxis.pdf>

## **Moderatoren:**

Fahim Mohmand ist Gründer der WerteFactory (Plattform zur wertschöpfenden Gestaltung der digitalen Transformation) und Sprecher des IA4SP- Arbeitskreises „Digitale Transformation“. Sein Motto: Unternehmensvision und Geschäftsmodell entscheiden über die Ziele der Digitalisierung – Nicht umgekehrt.

Prof. Dr. Hartmut Binner ist Geschäftsführer der Prof. Binner Akademie, Erfinder der MITO Methode, Vice Chairmann der ITA Automotive und Autor von über 500 Veröffentlichungen.



# Webinar „Der unfaire Vorteil für Ihren B2B Vertrieb“

**Zielgruppe:** Geschäftsführer, Leiter/in Vertrieb, Leiter/in Marketing

**Relevanz:** Die Masse an Informationen zu bestehenden und potenziellen Kunden wird immer größer und unübersichtlicher.  
Es entstehen mehr Risiken aber auch Chancen im Markt, wie können wir also diese in unserem Vertriebsvorgehen zielgerichtet für uns nutzen?  
Wie ist es kleinen aber auch großen Partnern möglich Ihre Recherchezeit im Vertrieb um bis zu 60% zu reduzieren?  
Lassen Sie es uns herausfinden!

**Inhalte:** Folgende Punkte werden behandelt:

- Leadgenerierung
- Minimierung der Recherchezeit
- Trigger Event Selling
- Chancen und Risiken erkennen
- Exklusives Angebot für IA4SP Mitglieder

**Termin:** Freitag, den 17.04.2020 um 09.30 Uhr und 15.00 Uhr per Webinar  
Teilnahmegebühr: kostenfrei

**Weitere Infos:** [IA4SP Events](#)

**TARGET:** <https://www.youtube.com/watch?v=bM2aDVRFijs>

**CONNECT:** [https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=1&v=39ZTZ75BvS4](https://www.youtube.com/watch?time_continue=1&v=39ZTZ75BvS4)

**DATA CARE:** <https://www.youtube.com/watch?v=Ky-pFhe-bWw>



# Online Werkstatt „Bewährte Vertriebsmethode Sales Cycle“

**Zielgruppe:** Geschäftsführung, Vertriebs- und Marketingleitung sowie Sales-Team

**Relevanz:** Vertriebs- und Marketing-Experten vieler IA4SP-Mitglieder und SAP-Partner befassen sich mit den Auswirkungen der aktuellen Krise auf den Erfolg ihrer Vertriebs- und Marketingaktivitäten. Dabei hinterfragen sie u. a. die zukünftige Relevanz von SAP-Produkten und –Leistungen für ihre Kunden. Oft stellen sie fest, dass mit Bezug auf die veränderte Erwartungshaltung der SAP-Kunden die klassische Vertriebs- und Marketingpraxis an ihre Grenzen stößt.

**Inhalte:** Im ersten Schritt wird die Vertriebsmethode Sales Cycle mit ihren Besonderheiten vorgestellt. Im Anschluss reflektieren wir gemeinsam anhand eines praktischen Beispiels die üblichen Vertriebsansätze in der Software-Branche. Im dritten Schritt geht es um den Aufbau eines Vertriebswerkzeugkastens. Im vierten Schritt erstellen wir gemeinsam eine Aktivitäten-Liste im Sinne des nachhaltigen Einsatzes der gewonnenen Erkenntnisse und Kompetenzen in der Praxis.

**Termin:** 14.05.2020 - 10:00 h bis 17:30 h - Online

**Teilnahmegebühr:** 890.- € zzgl. MwSt – Frühbucherrabatt 100.- €

**Weitere Informationen:** <https://wertefactory.de/images/Workshop/005-SalesCycle.pdf>

**Moderator:** Fahim Mohmand ist Gründer der WerteFactory und Sprecher des IA4SP Arbeitskreises „Digitale Transformation“.

Als innovativer Visionär und Vertriebsexperte kennt er die Auswirkungen des Wandels von Wachstums- zu reifen Märkten aus eigener Erfahrung. Daraus leitet er die Erfordernis zur Professionalisierung der Vertriebsstrukturen bei zukunftsorientierten SAP Partnern.

