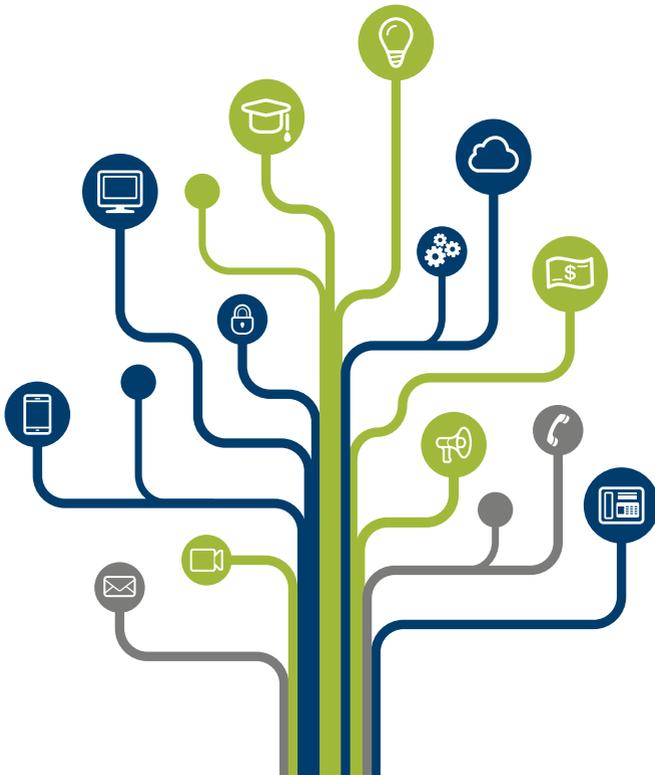


ERFOLGREICH IN 26 LÄNDERN. SEIT 2003.

Hoos IT-Solutions optimieren IT-Systeme
und erhöhen Absatzzahlen.



HOOS IT-SOLUTIONS AUF AUGENHÖHE

Mit Kunden, Partnern, Markt und Wettbewerbern.



In unserem Geschäftsfeld **IT • SALES • TRAINING** steigern wir deutschlandweit sowie in 25 weiteren Ländern in EMEA seit 2003 die Performance unserer Kunden in den Bereichen Sales und Support durch unsere maßgeschneiderten Trainingslösungen.

In unseren Vor-Ort-Schulungen motivieren und begeistern unsere Trainer Verkaufs- und Supportpersonal für die Produkte und Dienstleistungen unserer Kunden.



Wir führen hierbei unsere Kompetenz aus dem **IT • CONSULTING • SERVICES** Bereich sowie die langjährige Erfahrung unserer mehrsprachigen Trainer zusammen.

Aus der Optimierung von IT-Systemen und -prozessen ergibt sich das Know-how, um für unsere Kunden passgenaue und erfolgreiche Trainings, Workshops und Schulungen zu entwickeln.

Unsere Mission:

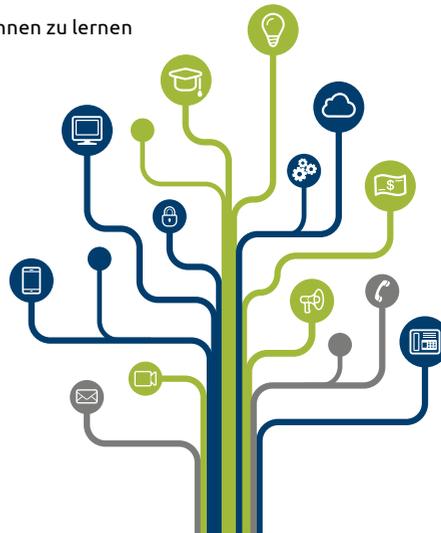
- *IT-Sales-Trainings, die wirken.*
- *IT-Consulting und Services, die begeistern.*



Ich lade Sie ein,
unser Leistungsspektrum kennen zu lernen




Immanuel Hoos
Inhaber Hoos IT-Solutions



Sie möchten Ihre Arbeitsprozesse und Ihre IT-Infrastruktur optimieren?



Mitarbeiter im IT-Sales und Supportbereich sollen auf Ihre Produkte und Dienstleistungen geschult werden?



DANN SOLLTEN WIR UNS SPRECHEN!

Seit über 15 Jahren unterstützt Hoos IT-Solutions seine Kunden als IT-Consulting- und Trainingsunternehmen mit maßgeschneiderten Lösungen.

Unsere Arbeitsweise gründet auf Vertrauen, Pragmatik, Offenheit und Wertschätzung. Oberstes Ziel unseres Handelns ist die Kundenzufriedenheit.

Unsere Stärken sind das schnelle Verstehen und Erfassen der individuellen Wünsche unserer Auftraggeber, sowie das anforderungsgerechte Übersetzen und Umsetzen in anwendungsfreundliche Lösungen.

- Gegründet 2003
- Firmensitz in Frankfurt am Main

Unsere Vorteile:

- ✓ *Hohe Prozessqualität*
- ✓ *Maßgeschneiderte Lösungen*
- ✓ *Langjährige Erfahrung*
- ✓ *Transparente Honorarstruktur*
- ✓ *Kostenfreie Erstberatung*
- ✓ *National und International*

Unsere Zielgruppen:

1. Unternehmen aus den Bereichen IT, Software, ISP und Telekommunikation mit Trainingsbedarf für ihr Verkaufs- und Servicepersonal, sowie ihre Servicepartner, Fachhändler u.ä.
2. Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkten und Trainingsbedarf im Bereich (Informations-) Technologie.
3. Mittelständische Unternehmen, die Ihre Prozesse und IT-Infrastruktur optimieren möchten.

CONSULTING UND IT-SERVICES DIE BEGEISTERN.

Hoos IT-Solutions schaffen ein kosteneffizientes und anwenderfreundliches IT-Arbeitsumfeld.



Unsere Kernkompetenzen im Geschäftsfeld **IT • CONSULTING • SERVICES** liegen in der Verbesserung von IT-Systemen und der Optimierung der damit verbundenen IT-Prozesse.

In der **Beratung** konzentrieren wir uns zunächst auf die Analyse vorhandener Arbeitsabläufe sowie der IT-Infrastruktur. Auf Basis der Analyseergebnisse konzipieren wir individuelle, kundenspezifische Systemlösungen.

Die Palette unserer **Services** erstreckt sich von der Einführung neuer und Erweiterung bestehender IT- und ITK-Systeme über den Support bis hin zur Konzeption und Implementierung von IT-Security- und Cloud-Lösungen.

Abgerundet wird unser Leistungsspektrum durch die Implementierung, Administration und Betreuung technischer Unternehmenskommunikation.

Auswertung effizient
 Kommunikation
 International
 Prozess
 Notfallmanagement
 Cloud
 User stabil
 IT Consulting Services
 Nutzungsanforderungen
 Kernkompetenz
 Serviceorientierung
 zukunftsfähig
 wirksam
 Tests
 IT Sales Training
 Exchange
 Wartung
 Strategie
 Schnelligkeit
 On-line
 Reporting
 Unabhängigkeit
 Kundenzufriedenheit
 Home
 Prozessoptimierung
 Kommunikation
 International
 Device
 Schnelligkeit
 On-line
 Reporting
 Unabhängigkeit
 Kundenzufriedenheit
 Home

ANWENDUNGSBEISPIEL 1:

Aufgabenstellung: 120 Mitarbeiter, mit weltweiter Reisetätigkeit, sollen uneingeschränkt in Projekten miteinander arbeiten können.

Umsetzung: Umzug der IT-Infrastruktur in die Cloud (inkl. Strategie, Konzept, Implementierung und Training).

ANWENDUNGSBEISPIEL 2:

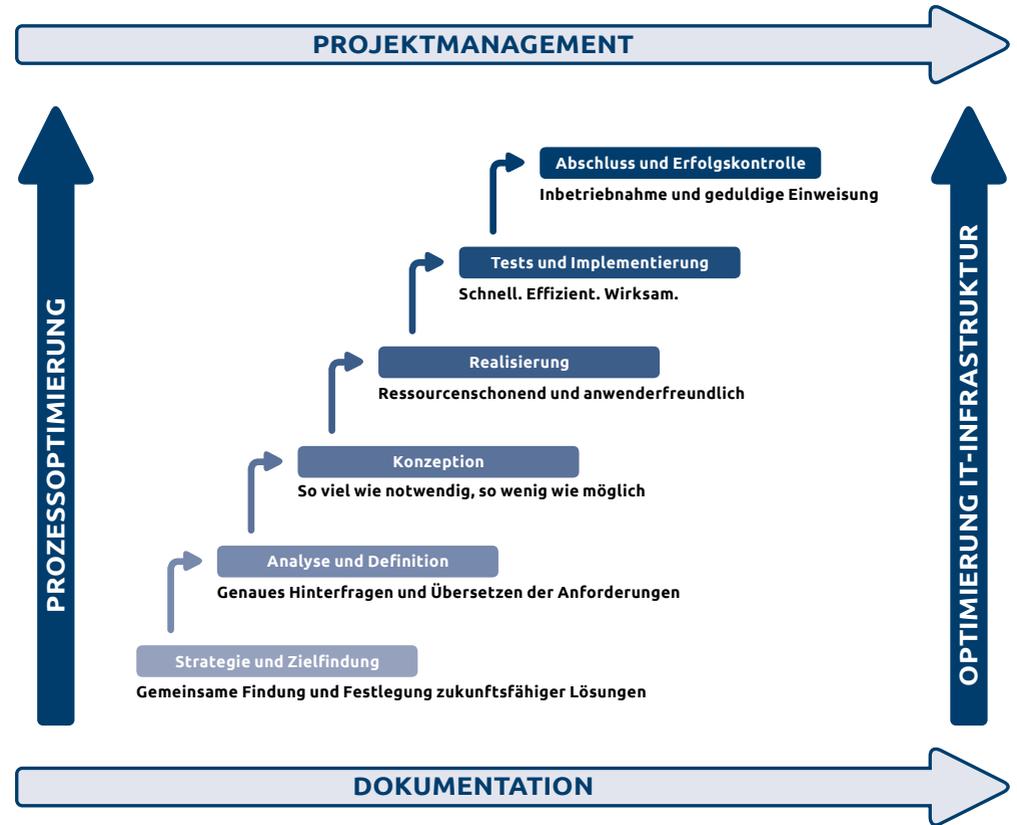
Aufgabenstellung: Optimierung der IT- und Arbeitsablaufprozesse sowie des Datenmanagements für ein mittelständisches Unternehmen.

Umsetzung: Abbildung sämtlicher Prozesse sowie des Dokumentenmanagementsystems in MS-Share Point (inkl. Strategie, Konzept, Implementierung und Training).

ANWENDUNGSBEISPIEL 3:

Aufgabenstellung: Mitarbeiter sollen über ein einheitliches Kommunikationssystem überall für Kunden und Kollegen erreichbar sein (Büro, Homeoffice oder unterwegs).

Umsetzung: Einführung einer zentralen Kommunikationsplattform (inkl. Strategie, Konzept, Implementierung und Training).



Nach erfolgreichem Projektabschluss stehen wir Ihnen selbstverständlich weiterhin zur Verfügung. Wir bieten Ihnen stundenweise „on-demand“-Unterstützung, wie auch feste Wartungsverträge.

Optional bieten wir Ihnen darüber hinaus in unserem Geschäftsfeld **IT • SALES • TRAINING**, je nach Art des Projekts und der Anforderungen, maßgeschneiderte Trainings- und Coaching Lösungen.



Salesforce Fachhändler
 Video Fallbeispiele
 Rollenispiele praxisnah
 Performance User
 Promotionsaktionen Schulungen
 Trainer Einzel-Coaching
 Servicepersonal Gesprächsleitfäden
 IT Sales Training Ziele Support
 Lerntransfer Produktfeatures anwendungsorientiert
 Workshops IT Consulting Services
 Trainer Motivation Trainingsvideos
 Gesprächsleitfäden Nachhaltigkeit
 Teilnehmer



In unserem Geschäftsfeld **IT • SALES • TRAINING** steigern wir die Performance unserer Kunden in den Bereichen Sales und Support durch unsere maßgeschneiderten Trainingslösungen.

In unseren Vor-Ort-Schulungen motivieren und begeistern unsere Trainer Verkaufs- und Supportpersonal für die Produkte und Dienstleistungen unserer Kunden.

Wir führen hierbei unsere Kompetenz aus dem **IT • CONSULTING • SERVICES** Bereich mit der langjährigen Erfahrung unserer mehrsprachigen Trainer zusammen.

Ziel ist es, für unsere Kunden auf der Basis ihrer Zielvorgaben passgenaue und erfolgreiche Trainings, Workshops und Schulungen zu entwickeln.

ANWENDUNGSBEISPIEL 1:

Aufgabenstellung: Verkäufe bei einem Provider sollen nach erfolgloser Einführung eines neuen Produktes in Shops und Callcentern (2.000 Mitarbeiter in 55 Standorten) gesteigert werden.

Umsetzung/Ergebnisse: Durch Schulungen, Events, POS-Optimierung wurden Umsätze signifikant gesteigert (+600%).

ANWENDUNGSBEISPIEL 2:

Aufgabenstellung: Marketingunterstützung bei der Internationalen Produkteinführung einer neuen Software.

Umsetzung/Ergebnisse: Durchführung einer Internationalen Roadshow inkl. Vorstellung und Erklärung der Produktfeatures sowie Verkaufspsychologie für Wiederverkäufer.

ANWENDUNGSBEISPIEL 3:

Aufgabenstellung: ISP benötigt eine Beratungs- und Verkaufsstrategie sowie Konzept zur dauerhaften Vermarktung eines Drittanbieterprodukts.

Umsetzung/Ergebnisse: Nach Erstellung von Strategie und Konzept startete die erfolgreiche Produkteinführung, die durch 18-monatige Beratung und Betreuung unterstützt wurde.

Module	Produkt-schulung	Verkaufs-schulung	Coaching / Lerntransfer
Bedarfsanalyse	✓	✓	✓
Gemeinsame Definition der Schulungsziele	✓	✓	✓
Trainer eignet sich Wissen zu Produktspezifika an	✓	✓	✓
Konzeption der Trainingsmaßnahme	✓	✓	✓
Durchführung der Trainingsmaßnahme:			
→ Inhaltliches Abholen der Teilnehmer	✓	✓	✓
→ Begeisterung für das Produkt bei den Teilnehmern wecken	✓	✓	✓
→ Verständliche Vermittlung der Produktfeatures	✓	✓	✓
→ Schaffung/Förderung des Bewußtseins zur Serviceorientierung	✓	✓	✓
→ Umsetzungsorientierte Vermittlung von Verkaufstechniken	✓	✓	✓
→ Motivierende Praxisbeispiele	✓	✓	✓
→ Dos und Don'ts im Verkauf	✓	✓	✓
→ Abbau von typischen Ängsten bei den Teilnehmern	✓	✓	✓
→ Lernkontrolle	✓	✓	✓
Gemeinsame Entwicklung von individualisierten Gesprächsleitfäden			optional
Potentialeinschätzung nach Training			optional
Nachhaltige Sicherung des Lerntransfers:			
• Weitere Lernkontrolle/n nach mehreren Wochen			✓
• Rollenspiele			✓
• Einzelcoaching am Arbeitsplatz			optional
• Gruppencoaching			✓
Auswertung und Reporting	✓	✓	✓

In unserem Geschäftsfeld **IT • SALES • TRAINING** bieten wir Ihnen über diese Schulungs- und Coachingangebote hinaus eine Reihe von weiteren Services an. Diese reichen von der Unterstützung verkaufsfördernder Maßnahmen mit eigenem Promotion-Personal über die Produktion von Produktschulungs- und Trainingsvideos. Auch unterstützen wir gerne Ihre Messen und sonstigen Firmenveranstaltungen mit unseren IT-Fachreferenten.

Informieren Sie sich unter www.ihoo.de.
 Wir freuen uns auf Ihren Besuch!





**WIR MACHEN SIE ERFOLGREICHER.
AB JETZT.**



Hoos IT-Solutions

Heinrich-Bingemer-Weg 68 • D-60388 Frankfurt am Main
Phone: +49 (6109) 69787-0 • Fax: +49 (6109) 69787-20

Internet: www.ihoos.de • Email: mail@ihoos.de