AnyWeb Training
Cisco Certified Learning Center

Kursdetails

Garantierte Durchführung | Geplante Durchführung | Auf Anfrage | Ausgebucht, Warteliste möglich

Applying Cisco Specialized Business Value Analysis Skills

BTASBVA

Dauer	2 Tage
Kursstart/Status	Auf Anfrage 08:30-12:30 / 13:30-16:30
Kursort	Frankfurt / Dietzenbach
Kosten	CHF 1975.00
Sprache	Deutsch
Dokumentation	Offizielle Cisco Toolkits in Englisch. Wahlweise steht die Printversion oder ein Cisco E-Book zur Verfügung.

Überblick

Viele Führungskräfte in Unternehmen sind heute fokussiert auf Umsatzwachstum und steigende Gewinne, sind aber gleichzeitig auf Sicherheit und Risikominimierung bedacht. Das führt dazu, dass die Entscheidungskräfte für die IT-Budgets eine Balance zwischen dem Einsatz neuer Technologien und der Finanzierung des IT-Betriebs herstellen müssen. Diese Kräfte prägen das Umfeld, in dem sich die Anbieter von IT-Technologien heute bewegen.

Die Kunden sind heute weniger produktorientiert, sondern erwarten eine kunden- und ergebnisorientierte Lösung. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, müssen die Vertriebsmitarbeiter neue Kenntnisse und Fähigkeiten erlernen. In diesem Kurs bauen die Teilnehmenden ihre praktischen Fertigkeiten aus, um lösungs- und ergebnisorientierte Verkaufsansätze zu präsentieren. In einer Kombination aus E-Learning-Modulen und Präsenztraining wird der gesamte Verkaufsprozess abgebildet.

AnyWeb Training arbeitet für diesen Kurs mit der ExperTeach GmbH zusammen, dem führenden Cisco Learning Partner Specialized in Deutschland. Die Kurse werden in Dietzenbach bei Frankfurt a./M. von Experteach durchgeführt.

Voraussetzungen

Im Kurspreis ist ein E-Learning-Modul enthalten (2 Tage Kursinhalt), welches vor der Präsenzphase absolviert werden sollte.
Der Besuch des Kurses OUTCOMES – Cisco Selling Business Outcomes oder gleichwertige Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an Cisco Channel Partner.

Kursinhalt

- Nutzung von Kundeninformationen zur Vorbereitung einer ergebnisorientierten Verkaufsstrategie
- Anwendung des ergebnisorientierten Verkaufsansatzes von Cisco: Marktbewusstsein und Solution-Tracking
- Interpretation des Unternehmenskontextes des Kunden
- Bestimmung der vom Kunden gewünschten Ergebnisse
- Bestimmung einer Grundlinie für die Messung von Verbesserungen
- Skizzierung eines Plans für das Management von IT- und Line of Business (LoB) Stakeholders für alle Vertriebswege von Cisco
- Einfluss von KPIs und Ergebnis-Metriken auf die Finanzwerte einer 2-jährigen IT-Nutzung.

Kontakt

AnyWeb Training
Hofwiesenstrasse 350
CH-8050 Zürich-Oerlikon

training@anyweb.ch
Tel +41 58 219 1104
Fax +41 58 219 1100

© 2024 AnyWeb Training - Alle Rechte vorbehalten.

AnyWeb Training
Cisco Certified Learning Center

Kursdetails

Garantierte Durchführung | Geplante Durchführung | Auf Anfrage | Ausgebucht, Warteliste möglich

Zertifizierung

Der Kurs bereitet die Teilnehmer auf das Exam 820-424 innerhalb der Zertifizierung zum Cisco Business Value Specialist vor.

Kontakt

AnyWeb Training
Hofwiesenstrasse 350
CH-8050 Zürich-Oerlikon

training@anyweb.ch
Tel +41 58 219 1104
Fax +41 58 219 1100

© 2024 AnyWeb Training - Alle Rechte vorbehalten.