

Kursdetails

 Garantierte Durchführung  Geplante Durchführung  Auf Anfrage  Ausgebucht, Warteliste möglich

Selling Business Outcomes v1.1

SBO

Überblick

Achtung:

Dieser Kurs und das damit verknüpfte Exam ging EOL. Das Exam 810-403 konnte letztmals am 29. Dezember 2017 absolviert werden. Ersetzt wird das Exam / der Kurs durch: **Adopting the Cisco Business Architecture Approach (DTBAA) 1.0.** Klicken Sie **hier**, um zu einem 365 Tage lang gültigen Cisco E-Learning-Angebot zu gelangen, welches Sie auch mit Cisco Learning Credits bezahlen können.

Der Kurs "Selling Business Outcomes" bildet die Grundlage für das Cisco Curriculum zum Erwerb von Business Sales-Kompetenzen. Mit diesem Kurs erlangen Teilnehmende Kernwissen und wichtige Fähigkeiten für den Vertrieb von technischen oder technologischen Dienstleistungen und -Lösungen, immer mit dem Blick auf Ergebnisse für das Business.

Voraussetzungen

Grundlegende Kompetenzen und Wissen für ergebnisorientiertes Verkaufen. Teilnehmende sollten folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Sie beherrschen das Einmaleins des Verkaufens
- Sie haben grundlegendes Wissen über technische Lösungen
- Sie interagieren selbständig und proaktiv mit Geschäftsansprechpartnern

Lernziel

Dieser Kurs ermöglicht es verkaufsorientierten Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen von Cisco Partnern:

- ein besseres Verständnis für die Geschäftsgrundlagen ihrer Kunden zu entwickeln
- zu definieren, wie technische Lösungen positioniert werden müssen, um die Bedürfnisse oder Verkaufsergebnisse der Kunden zu beeinflussen
- Möglichkeiten für mehr Umsatz und Gewinn von Cisco und/oder Channel Partnern zu generieren.

Geführte Übungen, Beispiele und Szenarien ermöglichen es Teilnehmenden ihr Wissen und ihre Fertigkeiten anzuwenden. Probefragen am Ende jeder Lektion fordern die Lernenden heraus. Dieser Kurs ist eine Vorbereitung für das Exam "Cisco Selling Business Outcomes" (810-401).

Zielgruppe

Vertriebs- resp. Verkaufspersonal von Cisco und Channel Partner-Firmen. Besonders im Fokus sind Account Manager, Sales-Spezialisten und System Engineers. Account

Kontakt

AnyWeb Training
Hofwiesenstrasse 350
CH-8050 Zürich-Oerlikon

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

Dauer	1 Tag
Kursstart/Status	Auf Anfrage  08.30 - 12.00 Uhr / 13.15 - 16.30 Uhr
Kursort	AnyWeb Training Center, Hofwiesenstrasse 350, 8050 Zürich
Kosten	CHF 950.00
Sprache	Deutsch
Dokumentation	1.1 Offizielle Cisco Toolkits in Englisch.

Kursdetails



Garantierte Durchführung



Geplante Durchführung



Auf Anfrage



Ausgebucht, Warteliste möglich

Manager von Cisco Partnern, verantwortlich für den Verkauf von Cisco Lösungen. Der Kurs ist Bestandteil der Cisco Channel-Zertifizierung und ersetzt die traditionelle Zertifizierung des Cisco Sales Expert (CSE).

Kursinhalt

1. The Business Outcomes Sales Approach
2. Aligning Business Outcomes to the Customer Business Context
3. Cisco Services and Solutions Across Industry Verticals
4. Identifying Business Outcomes Opportunities from Emerging Technology
5. Customer Decision Makers, Influencers, and Expectations
6. Determining the Financial Returns of Business Outcomes
7. Licensing and Consumption Models
8. Communicating the Business Outcomes Story to the Customer

Zertifizierung

Mit der Cisco Selling Business OUTCOMES (810-403) Prüfung im Channel-Programm wird die Stufe des Cisco Business Value Analyst erreicht. Die folgenden Zertifizierungsstufen sind dann: Cisco Business Value Specialist, diese Stufe wird erreicht mit dem erfolgreichen Bestehen des Exams 810-403 OUTCOMES und dem zusätzlichen Exam 820-424 BTASBVA. Die letzte Stufe ist dann der Cisco Business Value Practitioner; hier benötigt man als Vorbedingung die Stufe "Value Specialist" und muss zusätzlich das Exam 840-425 BTEABVD erfolgreich absolvieren.

Ab dem 30. Dezember 2017 ist das Exam 810-403 OUTCOMES ersetzt durch das Exam 810-440 DTBAA (siehe auch Info oben unter "Überblick").

Kontakt

AnyWeb Training
Hofwiesenstrasse 350
CH-8050 Zürich-Oerlikon

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