

Data Center 360° Selling Experts



Account Manager im IT-Vertrieb leisten heute den Spagat zwischen perfektem Vertriebsaufreten einerseits sowie grundlegendem Verständnis von Business-Anforderungen und modernsten technologischen Entwicklungen andererseits. Nur so können sie den Kunden ganzheitlich verstehen und optimal betreuen, was die Voraussetzung ist, um neben der Neukundengewinnung auch erfolgreiches Up- und Cross Selling zu betreiben. Hierauf bereitet dieses interaktive Verkaufs- und Technologietraining vor, indem alle vier Lerntypen – kommunikatives, auditives, motorisches und visuelles Lernen – zum Einsatz kommen und modernste neurodidaktische Erkenntnisse zur Anwendung gebracht werden. Die Teilnehmer erwerben Argumente, Verhaltensweisen, Strategien und Techniken, die sie später im Vertriebsalltag gewinnbringend einsetzen können, ganz nach der Erkenntnis des Neurobiologen Gerhard Roth: „Wissen kann nicht übertragen werden; es muss im Gehirn eines jeden Lernenden neu geschaffen werden.“

Kursinhalt

- Begrüßung, Organisation, Agenda, Spielregeln und Festlegung der Ziele des Trainings
- Anlegen eines Fragenspeichers
- Erarbeiten von Argumenten für und gegen einen Lösungsansatz Cisco Data Center in Kleingruppen
- Präsentation der Gruppenergebnisse
- Technischer Input zum Thema Cisco Data Center
- Black Stories
- Kundennutzenargumentation
- Eins-zu-Eins-Gespräche zur Übung der Verkaufsargumentation
- Rollenspiel Verkaufssituation
- Rollenspiel mit Video-Analyse
- Feedbackrunde
- Gemeinsame Abendveranstaltungen

Jeder Teilnehmer erhält deutschsprachige Begleitunterlagen.

Zielgruppe

Systemhäuser und Telekommunikationsanbieter stehen heute unter enormem wirtschaftlichem Druck und möchten zum einen die Trainingsinvestitionen optimieren und zum anderen aber auch die Sales und PreSales-Mitarbeiter weiterbilden. Dieser gelungene Mix aus Vertriebs- und Technologietraining vermittelt den 360°-Selling-Ansatz ganzheitlich in nur einer einzelnen Kompakt-Veranstaltung, spart somit Zeit und Geld und erreicht einen sehr hohen Effizienzgrad. Auch als Refresher ist dieses Seminar bestens geeignet.

Voraussetzungen

Wer Spaß am Erlernen neuer Verkaufsmethoden und -konzepte hat und sich zugleich damit vertraut machen möchte, wie sich Business-Prozesse und -Architekturen durch moderne Cisco Data-Center-Lösungen optimieren lassen, wird maximalen Nutzen aus dieser Schulung ziehen.



Vormerkung und Buchung

Gerne merken wir für Sie für die Dauer von zwei Wochen kostenfrei und unverbindlich einen Kursplatz vor. Auf www.expertech.at können Sie unter *Anmeldung* bequem Vormerkung, Buchung und Hotelreservierung vornehmen. Oder rufen Sie uns einfach an unter 06074-4868-0.

Für geschlossene Teilnehmergruppen modifizieren wir diesen Kursinhalt gerne entsprechend Ihren Anforderungen. Bitte sprechen Sie uns an!



Auf Wunsch senden wir Ihnen gerne unseren kompletten Katalog zu, der Sie über alle Trainings und andere Dienstleistungen informiert.

3 Tage

€ 1.695,00 zzgl. MwSt.

Termin/Kursort

27.08.-29.08.12 Frankfurt 19.11.-21.11.12 Frankfurt

Aktuelle Informationen finden Sie auf www.expertech.at 360D

Data Center



EXPERTech





ExperTeach GmbH Training Center Wien

Millennium Tower, 24. Etage

Handelskai 94-96 • A-1200 Wien

Telefon +43 66 43 45 39 64

info@exper teach.at • www.exper teach.at

© ExperTeach GmbH, alle Angaben ohne Gewähr

Stand 10.05.2012