

Advanced Cisco Collaboration Solutions

Consultative Selling

Advanced Cisco Collaboration Solutions

Erfolgreiche Sales- und Presales-Mitarbeiter müssen heute wahre Multitalente sein, die neben etlichen Softskills und vertrieblichem Können auch einen geschulten Blick für die Business-Prozesse ihres Kunden besitzen und zugleich die aktuellen Technologietrends so weit beherrschen, dass sie umgehend analysieren können, wie die moderne IT die originären Geschäftsprozesse unterstützen kann. Der Kunde erwartet einen Berater, der ihm hilft, sein Business erfolgreicher zu gestalten. Was heute lapidar mit dem Schlagwort Consultative Selling bezeichnet wird, ist in Wirklichkeit die hohe Kunst in der IT – die Transformation des Businesses in IT. Dieser Kurs arbeitet auf dieses Ziel hin, liefert für alle Phasen des Consultative Sellings im Bereich Cisco Collaboration das erforderliche Wissen und zeigt, wie man die Cisco-Produktpalette hervorragend nutzen kann, um genau diese Mehrwerte für das Business des Kunden zu generieren und sich somit langfristig als Trusted Advisor zu etablieren.

Kursinhalt

- Consultative Selling: Die Rolle der Collaboration-Lösungen
- Cisco Produkte und Designs: CUCM, CMR, Webex, Broadsoft, Video und Telepresence
- SIP-Trunking und Collaboration Edge
- Business Edition 6000 und 7000
- Cisco Prime Collaboration
- Lizenzierung
- Wie positioniert sich Cisco zum Wettbewerb?
- Typische Optimierungsmöglichkeiten von Wertschöpfungsketten und KPIs mit Cisco Collaboration
- Wie begeistere ich die Entscheider des Kunden für das Thema Cisco Collaboration?
- Marktüberblick, Marktbegleiter und deren Argumentation
- Der Lösungs-Workshop: So binde ich den Kunden an mich.

E-Book Sie erhalten das ausführliche deutschsprachige Unterlagenpaket von ExperTeach – Print, E-Book und personalisiertes PDF! Bei Online-Teilnahme erhalten Sie das E-Book sowie das personalisierte PDF.

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich bevorzugt an PreSales-Mitarbeiter. Er versetzt sie in die Lage, Business-optimierte Cisco Collaboration-Lösungen für den Kunden zu planen, anzubieten und zu verkaufen. Besonders Technologie-interessierte Sales-Mitarbeiter werden von diesem Kurs ebenfalls stark profitieren.

Voraussetzungen

Neben praktischer Projekterfahrung werden die Kenntnisse vorausgesetzt, die in den Kursen Enterprise Design mit Cisco und Collaboration - 360° Selling Experts erworben werden können.

Dieser Kurs im Web



Alle tagesaktuellen Informationen und Möglichkeiten zur Bestellung finden Sie unter dem folgenden Link: www.experteach.at/go/MCCO

Vormerkung

Sie können auf unserer Website einen Platz kostenlos und unverbindlich für 7 Tage reservieren. Dies geht auch telefonisch unter 06074 4868-0.

Garantierte Kurstermine

Für Ihre Planungssicherheit bieten wir stets eine große Auswahl garantierter Kurstermine an.

Ihr Kurs maßgeschneidert

Diesen Kurs können wir für Ihr Projekt exakt an Ihre Anforderungen anpassen.

Training	Preise zzgl. MwSt.	
Termine in Österreich	3 Tage	€ 1.995,-
Online Training	3 Tage	€ 1.995,-
Termine auf Anfrage		

Stand 07.05.2024



Inhaltsverzeichnis

Advanced Cisco Collaboration Solutions – Consultative Selling

1 Vertrieb 3.0	3.2 Allgemeine Aufgaben zum Einrichten von Expressways	7 Akquise und Präsentation
1.1 Vertrieb 3.0 – Ein neues Denken	3.2.1 Konfiguration CLI	7.1 Akquise-Strategie
1.1.1 Vertriebstypen	3.2.2 Collaboration Edge Software und Lizenzierung	7.2 Was sind die Ziele? – Blickwinkel
1.2 Kundennutzenargumentation	3.2.3 Netzwerkgrundeinstellung	7.3 Die erfolgreiche Präsentation
1.3 SPIN Selling und Reframing	3.2.4 Zertifikate	7.3.1 Die sieben Schritte einer erfolgreichen Präsentation
1.4 Das Business Model Canvas	3.3 MRA über Expressway	7.4 Modularer Aufbau
1.5 Der Einkaufsprozess in Unternehmen	3.3.1 Anforderungen an das DNS	
1.6 Blick auf den Markt	3.3.2 Welche Lizenzen werden benötigt?	8 Sales Stories
1.6.1 Der Infrastrukturmarkt	3.4 Business-to-Business Video via Expressway	8.1 Einstiegsthemen – Stories
1.6.2 Marktzahlen Security	3.4.1 Integration mit dem CallManager	8.2 Bedarfsauslöser
1.6.3 Server-Markt	3.4.2 Traversal Zone	8.3 Sales Story Collaboration
1.6.4 Storage-Markt	3.4.3 DNS Zone	8.3.1 Bedarfsauslöser
2 Cisco Video und Telepresence	3.5 Jabber Guest	8.3.2 Die Collaboration Story
2.1 Cisco Preferred Architecture for Video	3.5.1 Jabber Guest Server	8.4 Sales Story Data Center (VDI)
2.2 Call Control	3.5.2 Call Flows	8.4.1 Bedarfsauslöser Data Center
2.3 Collaboration Edge	3.5.3 Integration in Expressway und CUCM	8.4.2 Die Data Center Story
2.3.1 Voice-Gateways und CUBE	3.5.4 Konfiguration in der Expressway C	8.5 Sales Story Security (BYOD)
2.3.2 Expressways – Das Konzept	3.5.5 Konfiguration in der Expressway E	8.5.1 Bedarfsauslöser Security
2.3.3 Firewall Traversal		8.5.2 Die Security Story
2.3.4 Portusage	4 Cisco Webex	8.6 Wir üben die Präsentation an realen Fallbeispielen
2.3.5 Mobile and Remote Access	4.1 Webex in der Cloud	8.7 Ideen, Anregungen und Wünsche?
2.3.6 Business-to-Business Video	4.1.1 Meeting Center	8.8 Zusammenfassung, Feedback und weitere Schritte
2.3.7 Collaboration Meeting Rooms	4.1.2 Training Center	
2.3.8 Jabber Guest	4.1.3 Event & Support Center	
2.3.9 Cisco Spark Hybrid Services	4.2 Webex Integration	
2.3.10 Direct Registrations on Expressway	4.3 Cisco Webex Meetings Server	
2.4 Conferencing	4.3.1 SaaS vs. CWMS	
2.4.1 Conductor	4.3.2 Cloud oder OnPremise	
2.4.2 Hardware für Multiway		
2.4.3 Telepresence Server	5 Collaboration Meeting Rooms	
2.4.4 MCU	5.1 CMR Cloud	
2.4.5 Acano	5.1.1 Voraussetzungen	
2.5 Management	5.1.2 Abläufe	
2.5.1 Cisco Prime Collaboration Deployment	5.2 CMR Hybrid – WebEx enabled Telepresence	
2.5.2 Prime Collaboration Provisioning	5.2.1 On Prem und Cloud	
2.5.3 Prime Collaboration Assurance		
2.5.4 Prime Collaboration Analytics	6 Cisco Spark	
2.5.5 Cisco Prime License Manager	6.1 Message Meet Call	
2.5.6 Telepresence Management Suite	6.1.1 Das Business Model	
2.5.7 TMS in CUCM-Lösungen	6.2 Die Spark App	
3 Collaboration Edge	6.2.1 Spark Phone OS und Room OS	
3.1 Cisco Unified Border Element	6.3 Cloud Collaboration Management	
3.1.1 URI Dialplan	6.3.1 Spark Hybrid Services	
3.1.2 SIP-Trunking zum Provider	6.3.2 Spark API	
	6.4 Lizenzierungsmodell	

