

Die Arbeitsweise der „Knowledge Worker“ in den Unternehmen verändert sich zunehmend und neue Methoden wie z.B. „Working out Loud (WoL)“ etablieren sich. An die Stelle der Wissenssammler treten Wissensteiler, die bereitwillig ihr Know-how weitergeben - eine Entwicklung, die von den Unternehmen durch die Bereitstellung von sozialen Netzwerken und Kollaborationslösungen gefördert wird. Dieses Training beleuchtet diese Veränderungen aus Sicht eines Account Managers und zeigt Wege auf, wie man die Cisco Collaboration-Lösungen beim Kunden platzieren kann. Die Teilnehmer erarbeiten sich Argumente, Tools, 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

- IT-Vertrieb 4.0
- Marktveränderungen und Trends
- Cisco Collaboration Portfolio: CUCM, CMR, Webex und Broadsoft
- Cisco Video und Telepresence
- SIP-Trunking und Collaboration Edge
- Business Edition 6000 und 7000
- Cisco Prime Collaboration
- Marktüberblick und Herstellerlösungen
- Bedeutung von Collaboration-Lösungen für Unternehmen – Business Needs
- Erarbeiten einer Kundennutzenargumentation - Gruppenarbeit
- Wie positioniere ich das Thema beim Kunden und welche Möglichkeiten des Up and Cross Sellings bestehen?
- Welche Lösungen passen auf welchen Kunden und warum - USPs?
- Argumentation im Wettbewerb

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

Dieses Training richtet sich an Account Manager, die Cisco Collaboration-Lösungen erfolgreich verkaufen möchten und neben dem vertrieblichen auch ein technisches Interesse mitbringen. Wer darüber hinaus seine Kunden beraten möchte wie Business-Prozesse und -Architekturen durch diese optimiert werden können und wie sich Cisco Collaboration von den Lösungen der Marktbegleiter unterscheidet, wird optimalen Nutzen ziehen. Auch als Refresher ist dieses Seminar bestens geeignet.

Voraussetzungen

Besondere Vorkenntnisse werden für einen erfolgreichen Kursbesuch nicht benötigt. Wichtig sind Interesse an der Thematik und die Bereitschaft zur vertrieblichen und technischen Auseinandersetzung mit den Inhalten.

Dieser Kurs im Web



Alle tagesaktuellen Informationen und Möglichkeiten zur Bestellung finden Sie unter dem folgenden Link: www.experteach.at/go/360C

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

Cisco Collaboration – 360° Selling Experts

1 Grundlagen des Kundengesprächs	Edition	7.2 Architektur der BroadCloud
1.1 Veränderung der Datenströme durch Cloud Computing	2.12 CUCM Lizenzierung bis v11.x	7.3 Broadworks
1.2 Veränderung des IT-Verständnisses	2.12.1 Lizenz/Endgeräte Abhängigkeit	7.4 Broadcloud
1.3 IT as a Service	2.13 Neuerungen in v12.0	7.5 Webex Calling
1.4 Was passiert gerade?	2.14 Cisco Collaboration Flex Plan	7.6 CC-One
1.4.1 Trends im deutschen Collaboration-Markt	2.14.1 Flex Plan Buying Model	
1.4.2 Beispiel: MediaMarktSaturn	2.15 Software Support Options	
1.4.3 Was sind typische Auslöser für ein Collaboration-Projekt beim Kunden?		
1.5 Vom Boxenschieben zum Solution Selling	3 SIP-Trunking	8 Vertriebs-Angang Cisco UC
1.5.1 Begeistern und Visionen schaffen	3.1 SIP Trunking	8.1 Der Vergleich zu den Mitbewerbern
1.6 Marktführerschaft in Zahlen	3.2 Deutsche Telekom All-IP	8.2 Stärken von Cisco
1.7 Gartner Quadrant UC Juli 2018	3.3 CUBE – Cisco Unified Border Element	8.3 Für welche Unternehmen ist Skype for Business die erste Wahl?
1.8 Argumentation bei Bestandskunden	3.3.1 CUBE– Das Portfolio	8.4 Welche Unternehmen entscheiden sich für Cisco und Jabber?
1.8.1 Argumente der Mitbewerber	3.3.2 CUBE Kapazität	
1.8.2 Was sind typische Cisco-Kunden?	3.3.3 vCUBE	
1.8.3 Unsere Stärken und Schwächen	3.3.4 CUBE mit SRST	
1.9 Übung: Strategie des Scheiterns		
1.10 Übung: Einwandbehandlung	4 Cisco Collaboration Edge	
	4.1 Firewall Traversal	
	4.1.1 Mobile and Remote Access	
	4.1.2 Business-to-Business Video	
	4.2 Voraussetzungen und Einrichtung	
	4.3 Neuerungen und Veränderungen der letzten Releases	
2 Cisco Unified Communications System		
2.1 On-Premises Preferred Architecture	5 Collaboration Meeting Room und Spaces	
2.2 Hybrid Preferred Architecture	5.1 Preferred Architecture OnPrem	
2.3 Unified Communications Manager	5.2 CMR-Varianten	
2.3.1 Endgeräte	5.2.1 CMR Premises	
2.3.2 Call Admission Control	5.2.2 CMR Hybrid	
2.3.3 Survivable Remote Site Telephony (SRST)	5.3 Cisco Meeting Server (Acano)	
2.3.4 Extension Mobility	5.3.1 Spaces	
2.3.5 Unified Mobility		
2.3.6 Cisco Voice Gateways	6 Cisco Webex Teams	
2.3.7 Home Offices und Außenstellen	6.1 Message Meet Call	
2.4 Cisco Unified Communications Manager Express	6.1.1 Das Business Model	
2.5 Voice Mail, Unified Mailbox und Unified Messaging	6.2 Die Teams App	
2.6 IM and Presence	6.2.1 Webex Phone OS und Room OS	
2.6.1 Cisco Jabber	6.3 Webex Control Hub	
2.7 Cisco WebEx	6.3.1 Teams Hybrid Services	
2.8 Contact Center Express	6.3.2 Teams API	
2.9 Video – Begriffsklärung	6.4 Lizenzierungsmodell	
2.10 CUCM – Deployment Models	6.5 Unified App	
2.10.1 Campus		
2.10.2 Centralised Call Processing	7 Broadsoft	
2.10.3 Distributed Call Processing	7.1 Broadsoft Übersicht	
2.11 Unified Communications Manager Business		

