Cisco Enterprise Networks

360° Selling Experts

Durch die anhaltende Digitalisierung der Geschäftsprozesse werden die IT-Infrastrukturen zunehmende Business-kritischer und die Anforderungen bezüglich Verfügbarkeit, Performanz, Skalierbarkeit, Agilität und Sicherheit steigen deutlich an. Die Anbieter haben darauf reagiert und viele neue Innovationen auf den Markt gebracht, wobei den Software-defined Networks (SDN) die größten Zukunftschancen vorhergesagt werden. Der Marktführer Cisco treibt diese Entwicklung maßgeblich voran und hat mit Software-defined Access (SDA) eine Lösung entwickelt, die neue Maßstäbe setzt und eine Abkehr von klassischen Infrastrukturen bedeutet. Dieses Training beleuchtet diese Veränderungen aus Sicht eines Account Managers und zeigt Wege auf, wie man die neuen 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
- Verständnis für Enterprise Networks: LAN, WAN, WLAN und Security
- Aufbau von Cisco Enterprise-Infrastrukturen
- Marktveränderungen, Marktüberblick und Herstellerlösungen
- Bedeutung von Enterprise Networks für Unternehmen – Business Needs
- Stand der Technik bei Software-defined Networks (SDN)
- Cisco Digital Network Architecture (Cisco DNA)
- Cisco Software-defined Access (SDA)
- Klassisches Cisco LAN-, WAN-, WLAN- und Security-Produktportfolio sowie dessen Positionierung
- Cisco Meraki-Produktpalette sowie deren Positionierung
- 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

Das Training richtet sich an Account Manager, welche Cisco IT-Infrastrukturen erfolgreich verkaufen möchten und neben dem vertrieblichen auch ein technisches Interesse mitbringen. Wer darüber hinaus seine Kunden beraten möchte wie Enterprise Networks optimiert werden können und wie sich die Cisco IT-Infrastrukturen von den Lösungen der Marktbegleiter unterscheiden, 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/**360B**

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

Deutschsprachige Kurse

ExperTeach

Inhaltsverzeichnis

Cisco Enterprise Networks – 360° Selling Experts

ExperTeach Training & Consulting GmbH
Handelskai 94-96 · 1200 Wien · Telefon: +43 1 2350 383-0 · Fax: +43 1 2350 383-19 · info@experteach.at · www.experteach.at