

Kurzleitfaden für Avant Garde Start Partner zum Thema Training

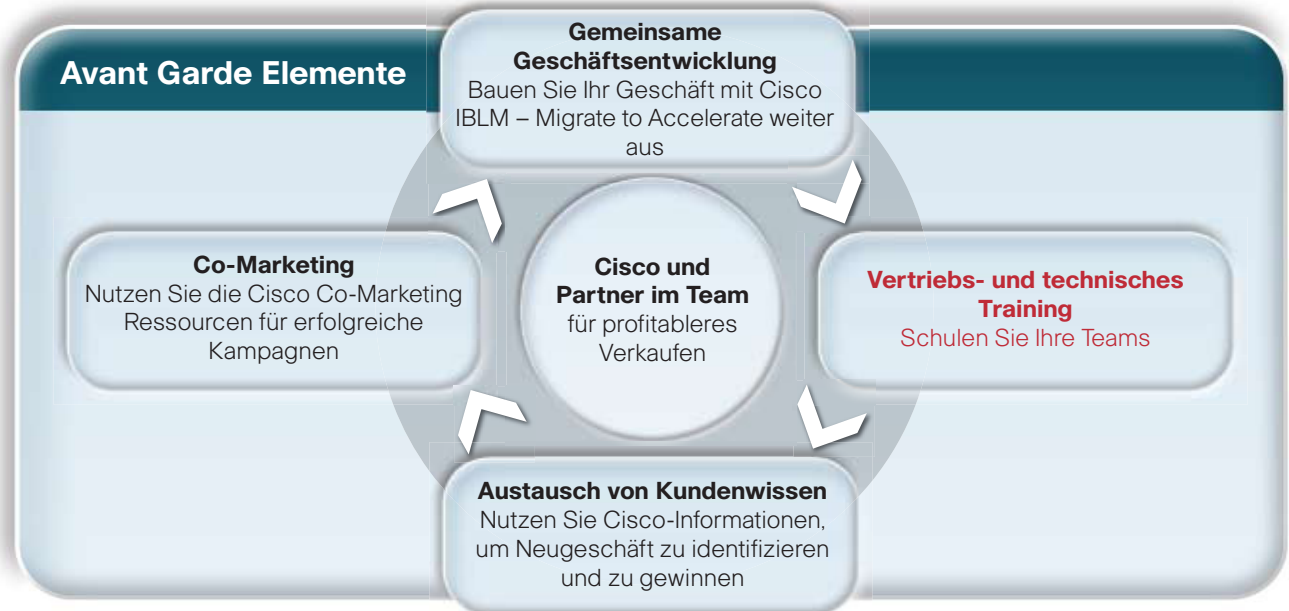
Was ist der entscheidende Vorteil dieses Elements des Programms?

Um Ihren Cisco Sales-Plan erfolgreich ausführen, mehr Umsatz machen und effektives Marketing durchführen zu können, sollten sich Vertriebsmitarbeiter mit den Cisco-Lösungen und Architekturen gut auskennen und entsprechendes Training absolviert haben. Das Trainingselement des Avant Garde-Programms will die richtigen Vertriebsfähigkeiten entwickeln, um auf den unterschiedlichen Stufen der Kundenorganisation bis hin zu den höchsten Entscheidungsträgern verkaufen zu können. Es will Ihnen ein Verständnis vermitteln, dass potentielle und aktuelle Kundenbasis eine enorme Vertriebsgelegenheit für Ihre Organisation darstellen. Hier sind die wichtigsten Vorteile des Cisco Trainingslehrplans für Sie:

- Sales Engagement & engere Zusammenarbeit mit Cisco Teams
- Partner Enablement und persönlicher Vertriebslehrplan
- Konzepte für höhere Profitabilität
- Gutes Verständnis des Architekturansatzes von Cisco und des Angebots für kleine und mittlere Unternehmen
- Führt zu einer eher lösungsorientierten Interaktion mit Ihren Kunden, sodass Ihre Account Teams Gespräche auf Business-Ebene führen können.

Zusammenfassung

Damit Sie jederzeit über die richtigen Fähigkeiten verfügen, um Ihren Vertriebs- oder Business-Plan auszuführen, bietet Cisco gemeinsam mit den zertifizierten Cisco-Distributoren und Trainingspartnern einen nachhaltigen Trainingslehrplan. Dieser Lehrplan wird sowohl in Form von Präsenztraining als auch online umgesetzt und konzentriert sich auf Kollaboration und Borderless Networks (einschliesslich Switching, Routing, Wireless und Sicherheitstechnologien). Zusätzlich zum Technologietraining werden auch ganz praktische Workshops veranstaltet. Training ist ein kontinuierlicher Vorgang, damit Sie jederzeit auf die nächste grosse Projekt vorbereitet sind.



Welches sind die entscheidenden Schritte innerhalb dieses Elements?

1. Der Cisco Distributor, den Sie bei der Registrierung auswählen, sendet Ihnen einen Überblick über zukünftige Schulungen. Ausserdem teilt Ihnen der Cisco-Distributor mit, ob die Schulungen vor Ort oder per WebEx abgehalten werden
2. Wählen Sie das Trainings, das dem Schwerpunkt Ihres Geschäfts am besten entspricht:
 - Unified Communications
 - Borderless Networks Switching und Routing
 - Borderless Networks Security
 - Borderless Networks Wireless
3. Der Cisco Distributor schickt Ihnen eine Einladung zum Training
4. Melden Sie Ihre relevanten Vertriebsmitarbeiter bei den Trainings an
5. Ihre absolvierten Trainings werden als Teil Ihres Engagements für das Programm verzeichnet

6. Ihr Training wird als Teil Ihres Engagements für das Programm verzeichnet

Teilnahmeberechtigte Partner

Das Training steht für Cisco Registered und Certified Partner zur Verfügung, die für das Avant Garde Start Programm angemeldet sind.

Und so geht es los

Wenn Sie sich für das Avant Garde Programm anmelden, wählen Sie den von Ihnen vorgezogenen Distributor für das Training aus. Anschliessend erhalten Sie regelmässige Informationen von Cisco und Ihrem Distributor, wie Trainingspläne und Benachrichtigungen zu Trainings-Workshops, die Sie zur Teilnahme an diesen Schulungen einladen.

Sales Enablement & Training

Switching Routing Training

- lösungsorientierte Verkaufsstrategien im Bereich Routing und Switching
- „One Cisco“ Architektur
- Switching/Routing SMB Portfolio
- Marktumfeld des Kunden
- Cisco's Konzept vom Borderless Networks

Unified Communication Training

- Relevanz von UC für kleine und mittelständische Unternehmen
- Schlüsselfaktoren im UC Sektor
- Positionierung von UC im SMB-Bereich
- Hauptfunktionen von UC für SMB Kunden (SBCS, CUCME, CUCMBE)

Security Training

- Cisco's Network Security Ansatz und die Verknüpfung zu Borderless Networks
- Cisco's SDN 3.0 Modell
- Gefahrenquellen und mögliche Schutzmassnahmen
- mit Kunden über Cisco Sicherheitslösungen diskutieren
- Sicherheitsbedenken von Entscheidungsträgern identifizieren
- Sicherheits-Normen im SMB-Bereich

Wireless Training

- Der WLAN Markt
- CUWN: Cisco Unified Wireless Network
- Cisco Wireless Produkte und Lösungen
- Überblick: Technische Grundlagen
- Der Verkauf von WLAN Lösungen
- Case Study