



Das Umsatzradar

Ihr Sales Trainingsprogramm für Network Lifecycle Management



Network Lifecycle Management

Network Lifecycle Management (NLM)

Vor dem Hintergrund sich verändernder Anforderungen sind Ihre Kunden stetig gefordert, zukunftsfähige Netzwerke zu betreiben. Mit Network Lifecycle Management entwickeln Sie die Netzwerke Ihrer Kunden weiter und profitieren dabei von Up- und Cross-Selling-Potenzialen:

- Sie erschließen sich ein Potenzial von 15 Mrd. Euro in Europa allein für die zur Erneuerung anstehende Cisco Basis
- Sie steigern Ihren Umsatz pro Kunde, entdecken neue Umsatzpotenziale und wecken „schlafende“ Kunden
- Sie differenzieren sich wirksam von Ihren Wettbewerbern

Cisco hat im Rahmen seines IBLM Practice-Konzepts erheblich in die Network Lifecycle Management Initiative investiert und zielt darauf, Sie in die Lage zu versetzen, Ihre Bestandskunden auf profitable Weise zu einer umweltfreundlichen, sicheren und multimedialfähigen Netzwerkarchitektur zu führen.

Zwei Tage trainieren – Zwei Jahre profitieren

Wir erleben immer wieder, dass der vertriebliche Nutzen des NLMs zwar verstanden wird, die diesen Prozess einleitenden Network Assessments hingegen noch nicht ausreichend platziert werden. Nach diesem Training können Sie:

- Für Ihre Kunden den strategischen Nutzen eines Network-Assessments definieren
- Typische Kundenvorbehalte aufnehmen und nutzen
- Auf Entscheidungsebene überzeugend präsentieren

Seien Sie dabei: Sichern Sie sich Ihr Business für die nächsten Jahre und werden Sie zum Hauptakteur in der IT-Story Ihres Kunden.

A.C.T. – Erfolg in drei Schritten



A bstimmung

In einem Vorgespräch diskutieren wir das NLM Potenzial Ihrer Kunden und legen Schwerpunkte sowie Ziele für das Training fest.

C ustomizing

Damit das Training für Sie so realitätsnah wie möglich ist, passen wir es individuell an Ihre speziellen vertrieblichen Herausforderungen, Ihre Vertriebsprozesse, Tools und Methodiken an.

T raining

Die auf Basis des Customizing angepassten Inhalte setzen wir im Training anhand realitätsnaher Beispiele um. Den TeilnehmerInnen gelingt es so leichter, einen Bezug zu Ihrem täglichen Business herzustellen und die Inhalte im Nachgang anzuwenden.

Durchführung (als Inhouse-Training):

Ort: Cisco Lokationen
(Berlin, Düsseldorf, Eschborn, Hallbergmoos, Hamburg, Stuttgart, Wien oder Zürich)

Investition: € 9.480,00 (Komplettpreis für bis zu 12 Teilnehmer)

Inhalte

1.Tag

Uhrzeit	Thema
10:00	Begrüßung und Kaffee
10:15	Was ist Network Lifecycle Management? <ul style="list-style-type: none">- Der Markt- Der NLM-Prozess bei Cisco- Hauptnutzenfelder für den Kunden
11:30	Kaffeepause
11:45	Mit dem Kunden über die richtigen Dinge sprechen <ul style="list-style-type: none">- Produkte- Lösungen- Architekturen
13:00	Gemeinsames Mittagessen
14:00	Strategischen Nutzen generieren über <ul style="list-style-type: none">- Treibende Geschäftsfaktoren- Wertschöpfungskette- Unternehmensziele
15:30	Kaffeepause
15:45	Gruppenübung Teil 1
17:30	Ende 1.Tag

2.Tag

Uhrzeit	Thema
09:00	Mit den richtigen Leuten sprechen <ul style="list-style-type: none">- Wer spielt welche Rolle beim Kunden?- Zugang zu strategischen Entscheidern schaffen
10:30	Kaffeepause
10:45	Nicht umschiffen, sondern nutzen: Gekonnter Umgang mit sogenannten Einwänden
12:15	Gemeinsames Mittagessen
13:15	Gruppenübung Teil 2
14:45	Kaffeepause
15:00	Unterstützung durch Cisco <ul style="list-style-type: none">- Vertrieblerischer und fachlicher Support- Incentives für Ihr NLM Business
16:00	Transfer in die Praxis <ul style="list-style-type: none">- Sales Ziele setzen- Konkrete Aktivitäten Planung- Hilfen zur Umsetzung
16:30	Reflexion, Feedback und Ausblick
17:00	Ende



Ihre Partner

Global Knowledge – Der Veranstalter

Global Knowledge ist Weltmarktführer für Cisco Trainings und bietet Ihnen als offizieller Cisco Systems Learning Solutions Partner (CLSP) eine Vielzahl an autorisierten Cisco Trainings zu den aktuellen Technologien und Trends der Netzwerkbranche.

upDATE – Die Entwickler und Trainer

Seit über zehn Jahren für Cisco im Partnerumfeld in den verschiedensten Trainingsprojekten aktiv, entwickelte upDATE dieses Trainingskonzept auf Basis langjähriger Erfahrung im Vertrieb komplexer IT-Projekte.

Cisco - mit ebenso freundlicher wie fachlicher Unterstützung des IBLM-Teams der Cisco Systems GmbH

Ihr Ansprechpartner für Fragen & Anmeldung:

Herr Michael Zipfelmaier
Global Knowledge Germany Training GmbH
Friedensallee 271, 22763 Hamburg

Tel: 0800/295 26 33 (bundesweit gebührenfrei)
Mail: info@globalknowledge.de
www.globalknowledge.de

Ihr Ansprechpartner für trainingsbezogene Fragen:

Frau Pia Kapp
upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH
Oedenberger Str. 55-59, 90491 Nürnberg

Tel: 0911/94 60-240
Mail: umsatzradar@update-training.com
www.update-training.com

