

Sales Excellence Programm

Die Komplettlösung zur Ausbildung zertifizierter Sales-Professionals

Rekrutieren • Qualifizieren • Zertifizieren

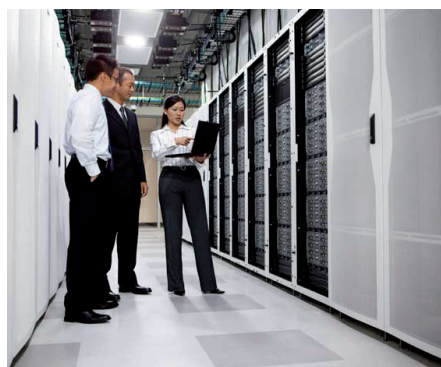


In nur drei Monaten zum zertifizierten Account Manager für den Vertrieb komplexer Multivendor-IT-Lösungen!

Die Anforderungen an den Vertrieb von IT-Lösungen wachsen. Der Vertrieb muss in der Lage sein, mit den verschiedenen Zielgruppen seiner Kunden von der Technik bis zum Management zu argumentieren und zu kommunizieren. Dies erfordert Kenntnisse in verschiedenen Bereichen, von Business-Modellen und Vertriebsmethoden über IT-Management bis hin zu den unterschiedlichen Technologien, Produkten und Lösungen.

Mit unserem Sales Excellence Programm bieten wir eine maßgeschneiderte Lösung zur Rekrutierung und Ausbildung Ihrer Vertriebsmitarbeiter. Innerhalb von nur drei Monaten bilden wir geeignete Talente zu zertifizierten Account Managern für den Vertrieb komplexer Technologielösungen und Services aus. Bestandteile unseres Kompletprogramms sind Identifizierung, Evaluierung, Qualifizierung, Coaching, Mentoring, Zertifizierung und falls erforderlich sogar der Ersatz von Kandidaten. Dadurch ist sichergestellt, dass Ihr Investment Ihnen genau die Vertriebsexperten bringt, die Sie suchen.

Absolventen des Ausbildungsprogramms haben die erforderlichen Kenntnisse und Skills zur Verbindung von strategischen Unternehmenszielen und IT-Strategien ihrer Kunden und können die Herausforderungen ihrer Kunden erfolgreich adressieren. Die Programmteilnehmer werden ihre Kenntnisse durch umfassende Zertifizierungen nachweisen, das Bestehen aller vereinbarten Zertifizierungen garantieren wir Ihnen sogar!



Ausbildungsinhalte

Softskills

- Überzeugend Auftreten
- Professionell Verhandeln
- Strategien visualisieren und präsentieren

Projektmanagement

- Projektmanagement-Basiswissen
- Effizient kommunizieren in IT-Projekten
- Virtuelle Kommunikation und Führung in Projekten
- PRINCE2® Foundation und Practitioner

IT-Service-Management

- ITIL® Foundation

AWS (Amazon Web Services)

- AWS Business Value
- AWS Cloud Computing-Plattform

Cisco

- Cisco Business Value
- Cisco Enterprise Networks Sales
- Cisco Security Sales
- Cisco Collaboration Sales
- Cisco Data Center Sales

Microsoft

- Microsoft Cloud Plattform
- Microsoft Datacenter

NetApp

- NetApp Produkte und Lösungen
- NetApp Value Proposition

Salesforce

- Sales Cloud Funktionalität
- Design von Sales Cloud Solutions

VMware

- VMware Produkte und Lösungen
- VMware Business Practices

Multivendor Cloud

Business & Sales Enablement - Trainingsprogramm

Fast Lane bereitet die Programmteilnehmer in mehreren Ausbildungsblöcken optimal auf ihren künftigen Einsatz im Vertrieb vor. Folgende Workshops werden neben Selfstudy-Materialien innerhalb von drei Monaten absolviert.

Projekt- und IT-Service-Management

3 Wochen

Projektmanagement

- Projektmanagement Basiswissen
- Effizient kommunizieren in IT-Projekten
- Virtuelle Kommunikation und Führung in Projekten

PRINCE2®

- Handwerkszeug und Grundbegriffe des professionellen Projektmanagements nach PRINCE2®
- PRINCE2® Anwendung in Projekten und effektive Steuerung der Managementphasen

ITIL®

- ITIL® Foundation for IT Service Management
- Best Practices

Softskills

1 Woche

Business und Softskills

- Überzeugend auftreten
- Professionell Verhandeln
- Strategien Visualisieren und Präsentieren

AWS (Amazon Web Services)

1 Woche

AWS Business Professional

- AWS Business Value
- AWS-Produkte und -Services
- AWS-Preisgestaltung
- AWS-Lösungen

Cisco

3 ½ Wochen

Cisco Sales & Business Transformation

- Cisco Selling Business Outcomes
- Cisco Business Value Analysis

Cisco Architekturen

- Enterprise Networks Architecture
- Security Architecture
- Collaboration Architecture
- Data Center & Virtualization Architecture
- Cloud Computing
- Internet of Things

Microsoft

2 Wochen

Microsoft Cloud und Data Center Solutions

- Public-, Private- und Hybrid-Cloud-Technologien
- Microsoft Windows Server
- Microsoft System Center
- Microsoft Azure
- Microsoft Office 365

VMware

1 Woche

VMware

- Data Center Virtualisierung und Cloud-Infrastruktur
- Data Center und Cloud-Management
- VMware Business Value

NetApp

1 Woche

NetApp Lösungen

- NetApp Produkte und Lösungen
- Überblick FlexPod-Lösung
- NetApp Value Proposition

Multivendor Cloud

1 Woche

Multivendor Cloud Lösungen

- Integrierte Systeme
- Cloud Management

Salesforce

½ Woche

Sales Cloud Consultant

- Sales Cloud Funktionalität
- Design von Sales Cloud Solutions

Zertifizierungen

Während des Trainingsprogramms absolvieren alle Teilnehmer umfassende Zertifizierungen und Tests:

- ITIL® Foundation
- PRINCE2® Foundation
- PRINCE2® Practitioner
- AWS Business Professional
- Cisco Business Value Analyst
- Cisco Business Value Specialist
- Cisco Business Value Practitioner
- Microsoft Sales Specialist Accreditations
- NetApp Accredited Sales Professional
- Salesforce Sales Cloud Consultant
- VMware Sales Professional
- VMware Certified Associate - Data Center Virtualization

Trainingsmethodik

Wir bieten Ihnen ein Full-Service Programm, das neben den von unseren erfahrenen Experten konzipierten Intensiv-Workshops umfassende Services beinhaltet, die einen optimalen Lernerfolg garantieren:

- Umfangreiche Selfstudy-Materialien vor den Trainings
- Intensives One-to-One Mentoring
- Mentoring-Sessions
- Spezielle Testvorbereitung nach den Trainings, Assessments
- Zertifizierungstests mit Reviews und ggf. Testwiederholungen

Sales Excellence Programm Komplettpreis

25.000,00 EUR

inkl. Rekrutierung, dreimonatige Ausbildung und Zertifizierungen

Weitere Informationen

Fast Lane Institute for
Knowledge Transfer GmbH
Gasstrasse 4a
D-22761 Hamburg
Tel. +49 40 25334610
info@flane.de
www.flane.de

Je nach Vorkenntnissen der Teilnehmer und den benötigten AM-Zertifizierungen kann die Programmdauer auch verkürzt werden.