

# Vertriebsspezialist für Microsoft Lösungen VSfML

## Zweitägiges Vertriebstraining für Microsoft Partner

Lernen Sie, die aktuelle Microsoft Plattform besser zu verkaufen, die Microsoft Strategie und den Mehrwert der Microsoft Produkte sowie ihr Zusammenspiel besser zu verstehen.

Nicht über Features sondern über Nutzen zu verkaufen, das ist eine Kunst, wenn man komplexe Softwarelösungen verkaufen möchte. Hierzu muss ein Verständnis für die Funktionalität eines Produktes vorhanden sein. Wie aber lässt sich die Funktionalität in eine Nutzenargumentation verwandeln? Die Zeiten, in denen sich Software von selbst verkauft hat, sind vorbei – der Kunde ist „gesättigt“. Daher muss der Verkaufsprozess sich wandeln. Und er muss der Frage nach der Rentabilität Stand halten.

In Live Demos wird das Zusammenspiel der Produkte herausgestellt, der Mehrwert der Plattform und damit das Cross- und Upselling-Potenzial aufgezeigt. Das Erlernen von Argumentationsketten, das Durchspielen von Gesprächsbeispielen, das Erarbeiten eines Painsheets und das Behandeln von Einwänden machen Sie zum **Vertriebsspezialisten für Microsoft Lösungen**.

Dies wird Ihnen durch ein Zertifikat bei Bestehen der Prüfung am zweiten Tag bescheinigt.

### Agenda

1. Sales Basics
  - Ein paar Worte zur Sales Methodik
  - Warum kaufen Kunden?
2. Die Microsoft Strategie und Plattform
  - Die Microsoft Strategie heißt Cloud – was heißt das für Kunden und für Sie als Reseller?
  - Bedenken zum Thema Cloud – wie gehe ich damit um?
  - 100% Cloud oder kleine Schritte mit Hybrid?
3. Infrastruktur-Themen
  - Windows as a Service – sofort migrieren oder Prozesse implementieren?
  - Die Zukunft des Terminal Servers als Argument mit der Antwort: Windows Virtual Desktop
  - Microsoft Azure – Der Weg in die Public Cloud
  - Device & App Management mit Microsoft Intune
4. Die Produktivitätsplattform
  - Microsoft Azure: ein paar besondere Dienste (MFA, SSO, CA, AIP, AAD Premium etc. – immer aus vertrieblicher Sicht)
  - Das neue Office – Office 2019 oder Office 365 ?
  - Kommunikation und Collaboration mit Teams und Cross-Selling-Möglichkeiten
  - Was ist mit den anderen Apps wie Planner, Lists, To Do, wo geht die Reise hin und wie erhöhe ich den Nutzen und positioniere den Mehrwert?
5. Managed Services und Lösungsverkauf
  - Was kann ich als Partner paketieren und wie stelle ich mich als Lösungsanbieter auf?
6. Wirtschaftlichkeitsberechnungen
  - Allgemeine Tools und Methoden (ROI, TCO, BVA...)

Am zweiten Tag des Trainings erfolgt eine schriftliche Prüfung, die bei Bestehen ein Zertifikat erwirkt.

- Zielgruppe:** Vertriebsbeauftragte, Techniker und Consultants mit Vertriebsansatz
- Trainer:** Carola Pantenburg, skilllocation GmbH
- Uhrzeit:** Von 9:00 bis 13:30, zwei Tage. Die Prüfung erfolgt um 13:00 am zweiten Tag.
- Kosten:** 450 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer (Preis für skilllocation Abonnenten: 250 €) inkl. 1 Jahres skilllocation Abonnement Professional. (Infos zum Abo)

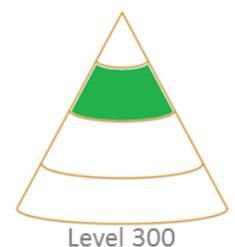
### Vorkenntnisse:

- Gute bis sehr gute Kenntnisse von Microsoft-Produkten von Vorteil
- Dieses Training ist eine gute Ergänzung zum Produktüberblickstraining sowie Cloud Strategie Workshop

### Durchführung:

Das Training wird ab 5 Teilnehmern durchgeführt.

Aufgrund der aktuellen Pandemie-Situation führen wir das Training via Microsoft Teams durch.



Level 300