



Hewlett Packard Enterprise

Course Datasheet

Cloud Services müssen anders verkauft werden

Kursnummer – H8P99S

Dauer – 1 Tag

Instructor Led Training (ILT)

Herausforderung

Cloud Services verändern das Geschäftsmodell und den Kreis von Beeinflussern und Mitentscheidern. Vom Anbieter wird erwartet, dass er die Geschäftsprozesse des Kunden versteht, mit Hilfe von Cloud Services verbessern und den Nutzen nachweisen kann. Herkömmlich ausgebildeten Technologieberatern und Produktverkäufern fällt es schwer, mit Beeinflussern und Entscheidern ausserhalb von IT und Einkauf richtig zu kommunizieren.

Zielgruppe

Kundenorientierte Mitarbeitende im Cloud Service Umfeld:

- Berater - Verkäufer - Key Account Manager
- Manager in Business Development, Verkauf, Betrieb

Ziele

In diesem Seminar wird vermittelt, wie sich ein Cloud Service beim Kunden auswirkt, wer davon betroffen ist und wie Beeinflusser und Mitentscheider vom Mehrwert des angebotenen Cloud Service überzeugt werden können.

Inhalte

- Assessment des aktuellen Service-Modells des Kunden
- Identifikation von Verbesserungspotenzial und Nutzniessern
- Definition des Akquise-, Beratungs- und Verkaufsansatzes unter Einschluss der Stakeholder im sog. ‚Buying Center‘.

Voraussetzungen

Bei diesem Seminar handelt es sich um einen interaktiven Workshop mit praktischen Übungen unter Leitung von erfahrenem Sales Coach. Praxis in Beratung und Verkauf sowie ein eigener Cloud Service sowie ein Zielkunde tragen zu optimalem Wissensaufbau substantiell bei.