

## Cisco WLAN Myynnille

**Kurssin kesto:** 1 päivä

**Kurssityyppi:** Luentoja ja case-harjoituksia

**Osanottajamäärä:** Kurssilla voi olla maksimissaan 16 opiskelijaa.

**Kurssikuvaus:** Cisco Systems panostaa voimakkaasti tällä hetkellä WLAN-tuotteisiin. Näiden tuotteiden myynnin argumentointi vaatii kompetenssiä ymmärtää laitteiden tarjoamat edut, sekä myyjältä kykyä havainnoida asiakkaan nykyisiä ja tulevaisuuden tarpeita. Kurssilla tutustutaan laitteisiin ratkaisumyynnin ja tuotteisiin perustuvan jatkuvan palvelun kannalta.

**Kurssin kohderyhmä:** Myynti, myynnin tuki

**Kurssin tavoite:** Kurssin tavoitteena on parantaa myyjien kykyä myydä Cisco WLAN-tuotteita asiakaslähtöisenä ratkaisuna sekä palveluna

**Kurssin esitietovaatimukset:** Perustiedot tietoverkoista ja tietoturvasta.

### Kurssin agenda:

08.30 - 08.40 Kurssin avaaminen ja agendan läpikäyminen

08.40 – 09.15 Ratkaisu- ja palvelumyyjäkenttä Suomessa

- Kilpailukenttä
- Cisco Partnerit Suomessa
- Cisco Jämy-ohjelma
- Pienen toimijan mahdollisuudet Suomessa

9.15 -10.00 WLAN-tekniikat lyhyesti

- Tärkeimmät standardit
- WLAN-toteutustavat
- WLAN Evoluution kulku
- Perustietoturvaominaisuudet
- Asiakkaan nykyisen tilanteen selvittäminen
- Myyntiargumentoinnin suunnittelemine

10.00-10.50 Vaativimmat WLAN-tekniikat

- Kuuluvuusaluemittaukset
- WIPS/WIDS
- WLAN-kontrolleri
- Guest Access
- Paikannuspalvelut
- WLAN MESH-verkot
- Asiakastarpeen selvittäminen vaativille WLAN-tekniikoille
- Myyntiargumentoinnin suunnitteleminen

10.50 – 11.00 Tauko

11.00 – 12.00 WLAN-palveluna

- Palvelun rakenne
- Lisäarvopalvelut
- Mielikuvat
- Ratkaisun ja palvelun eroavaisuudet
- Asiakastarpeen selvittäminen ja määrittelemine
- Myyntiargumentointi

12.00 – 12.45 Lounas

12.45 – 14.00 Cisco WLAN-tuoteperhe

- Tukiasemat ja antennit
- Kontrollerit
- Integroidut kontrolleriratkaisut
- Cisco Mobility Express -tuoteperhe
- Tietoturva
- Hallintatuotteet
- Tukipalvelut lyhyesti
- Asiakastarpeen selvittäminen ja määrittelemine
- Myyntiargumentointi

14.00 – 14.15 Kahvitauko

14.15 – 14.45 Kilpailijavertailua

- Tuotteiden tarkoitusperän erottaminen
- Tietoliikennepalvelun työhevonen versus kotikonttorin minimilaitte
- VoIP WLAN valmius ja tarve
- D-link Vs. Cisco
- Netgear Vs. Cisco
- HP Vs. Cisco

#### 14.45 – 16.00 Case-harjoituksia

- Wet Step Oy – Mitä seuraavaksi? Joko olisi Kontrollerin aika?
- Stitoncorpse Oy – Mitä ostetaan? Oikeiden tuotteiden sijoittelu.
- D-Zone Oy – Miten saada kääntämään asiakkaan pää kohti Cisco ratkaisua?