

Kurssin nimi: Cisco tietoliikennetarkaisujen myynti

Kurssin kesto: 3 päivää

Kurssityyppi: Luentoja sekä kirjallisia ja case-harjoituksia

Osanottajamäärä: Kurssilla voi olla maksimissaan 16 opiskelijaa

Kurssikuvaus: Cisco Systems on tarjonnut jo useita monipuolisia dataratkaisuja yritysten lähiverkkoon. Tätä kutsutaan usein verkkoinfrastruktuuriksi. Tämän kokonaisuuden myynti ja siihen liittyvä suunnittelutyö edellyttää erityisosaamista. Tällä kurssilla perehdytään tuotteiden myyntiin ja niiden teknisiin ominaisuuksiin. Kurssin painopiste on myynnissä ja myyntiä tukevassa informaatiossa.

Kurssin kohderyhmä: Myynti ja myynnin tuki

Kurssin tavoite: **Kurssin tavoitteena on tukea myyjää lähiverkkoon sijoittuvissa** Cisco Systemsin LAN-kytkin, Reititin, Tietoturva ja WLAN-ratkaisuissa. Erityisenä tavoitteen on oppia monipuolista myyntiargumentointia, ymmärtää lähiverkon tietoliikenteen kokonaisuuksia, ylläpitosopimuksien hallintaa, sekä ennen kaikkea ymmärtää kuinka eri hinnoittelumalleja, Ciscon WWW-pohjaisia työkaluja ja kampanjoita voidaan hyödyntää.

Kurssin esitietovaatimukset: Perustiedot tietoverkoista ja tietoturvasta.

Kurssin aikataulu ja agenda:

Päivä#1

1. Tietoliikennetarkaisujen myyjät suomessa

Verkkointegraattorit
ICT-integraattorit
Teleoperaattorit
Jälleenmyyjät
Cisco JÄMY-ohjelma
Cisco-partnerit suomessa
Keskustelu: Kuka niputtaa ja mitä?

2. Tavot myydä tietoliikennettä

Laitekauppa ja sen lisäarvopalvelut
Ratkaisumyynti

Palvelumyynti
SWOT-analyysi eri malleista
Harjoitus: Mikä asiakkaalle sopivin tapa ja miksi?

3. Showstoppers

Tekniikan muutoksen aiheuttamat haasteet
Uhkakuvat
Monimutkaisuus
Epätietoisuus
Epäonnistumisen top 10
Tavat helpottaa asiakkaan päätöstä ostamisessa
Harjoitus: Miksi asiakas suhtautuu alusta asti jo negatiivisesti? - Korjaavat toimenpiteet

4. Cisco Catalyst -kytkinperhe

Myyntiasenne
Kytkimen perustoiminta
NAC
QoS
Hallinta
Työryhmäkytkimen rooli
Jakelu/keskuskytkimen rooli
Catalyst Express 500 tuoteperhe
Catalyst 2960 tuoteperhe
Catalyst 3750 tuoteperhe
Catalyst 4500 tuoteperhe
Catalyst 6500 tuoteperhe
Kilpailija-analyysi: HP ja Nortel -tuotteet versus Cisco
Harjoitus: Oikean tuotteen valinta

5. Cisco WLAN -tuotteet

WLAN-perusteet pähkinänkuoressa
Nykyaineinen WLAN tietoturva myynnille (todennus, Salaus ja hyökkäysten torjunta)
Kontrolleripohjaiset ratkaisut
Myyntiasenne
Ciscon WLAN-ratkaisujen lyhyt läpikäynti
Kilpailija-analyysi: D-link, Aruba, Tragetze

6. Case-harjoittelu: D-Olivari Oy uusii tietoliikenneinfrastruktuurinsa.

Tee karkean tason ehdotus asiakkaalle. Harjoitus tehdään ryhmätyönä myyjien kesken

Päivä#2

7. Reitittimet

Reitittimen perustoiminta

Cisco ISR-reititinperhe

Esimerkkejä ISR-ratkaisuista

Myyntiasenne

Harjoitus: Oikean tuotteen valitseminen asiakkaan tarpeen mukaisesti

8. Cisco Tietoturvatuotteet

Perustietoa asiakkaiden tietoturvatarpeista

ASA-tuoteperhe

Datakeskusratkaisut

Ironport ja Virus & Spamblocker

Cisco Security Agent

NAC

Myyntiasenne

Kilpailijavertailua

Harjoitus: Oikean tuotteen valitseminen asiakkaan tarpeen mukaisesti.

9. Cisco Small Business -tuotteet

WLAN

VoIP

Videovalvonta

Kytöntuotteet

Kilpailijavertailua

Myyntiasenne

Harjoitus: Oikea tuotteen valitseminen asiakkaan tarpeen mukaisesti

Päivä#3

10. Cisco Partner Program

Hyödyt

Tavat nostaa partneristatusta

Case: Mamenter Oy

11. Toiminta tukkurin kanssa

Tukkureiden vaatimat asiat asiakassuhteen muodostamiseen
Tilaaminen ja hinnoittelu
Tukkureiden tukipalveluiden esittely

12. Cisco Tuotteiden hinnoittelu

GPL-listahinnat
Alenusten laskminen
Lisenssi- ja Bundlehinnoittelu
Harjoitus: Tuotteiden hinnan laskeminen

13. Cisco Small Business tuotteiden hinnoittelu

GPL-listahinnat
Alenusten laskminen
Lisenssi- ja Bundlehinnoittelu

14. Erikoishinnoittelut

OIP
PSSP
DSA
C/TMP

15. Ylläpitosopimukset

Yleistä ylläpitosopimusten rakenteesta
SmartNET

16. Tekninen tuki

Cisco TAC
CCO-palvelut

17. CCO-palveluiden hyödyntäminen myynnin osalta

Cisco Partner Central –portaalin tärkeimpien työkalujen esittely ja käyttäminen
Harjoitus: Kilpailijatiedon löytäminen, Tuotteen oikean konfiguraation tekeminen,
Trade-in Accelerator –työkalun käyttäminen

18. NFR-Hinnoittelu

Yleistä NFR-hinnoittelusta

Cisco-tuotteet

Cisco Small Business Tuotteet

19. Cisco Finland Oy:n tarjoamat palvelut jälleenmyyjille

Kontaktihenkilöt

Tapahtumat

Webex