

IP-kommunikaatio myynnille

Kurssin kesto: 1 päivä

Kurssityyppi: Luentoja sekä case-harjoittelua

Kurssikuvaus: VoIP-tekniikka oli viime vuosituhaten lopun ”hype”-myyntiartikkeli. Vuonna 2006 maailma on jo huomattavan paljon kypsempi hyödyntämään IP-kommunikaatiota yrityskäytössä. Kysymys kuitenkin kuuluu: Miksi suurta mullistusta ei ole tullut?

Myyntillisesti tämä tietoverkkojen osa-alue on haastava. Asiakkaalle on muodostunut jo jonkinlainen kuva IP-verkkojen päällä tapahtuvasta kommunikaatiosta, mutta mitä kaikkea se on ja miten se myydään, esitetään ja lasketaan asiakkaalle? Mikä IP-kommunikaatiossa on faktaa, fiktiota ja ennen kaikkea mitkä ovat kommunikaatoratkaisuiden tarpeet. Tämä kurssi pyrkii antamaan vastauksia näihin asioihin.

Kurssin kohderyhmä: Myynti, myynnin tuki, myynnin johto, ylempi johto
Kurssin tavoite: Kurssin tavoitteena on oppia IP-kommunikaatoratkaisuihin liittyvät myyntiargumentit, sekä oppia ymmärtämään asiakasympäristöjen nykyisiä ja tulevaisuuteen liittyviä tarpeita.

Kurssin sisältö:

1. Konvergenssi - mitä ja missä?

- Verkkojen yhdistyminen
- Palveluiden yhdistyminen
- Konvergoituneen verkon tekniikat
 - perusverkko
 - ryhmälähetykset
 - palvelun laatu
 - monitopologiareititys (operaattori- ja yritysverkoissa)
 - tietoturvan hoitaminen

2. IP-kommunikaation kokonaiskuva

- Puheluiden siirtyminen puhelinverkoista dataverkkoihin
- IP-vaihde, erot ja yhtäläisyydet perinteisiin vaihteisiin
- IP-puheen välttämättömät lisäpalvelut
- Muut IP-kommunikaatiopalvelut
- Eri valmistajia IP-kommunikaation kentälle

3. IP-vaihteen ominaisuudet

- IP-vaihteen rakenne
- Perus- ja lisäominaisuudet
- Kahdennus
- Tietoturva

4. Peruslisäpalveluiden tarkempi käsittely

- Vaihteenhoito - oma vai ulkoistettu?
- Tavoitettavuuspalvelu
- Puhelinkeskus
- Matkapuhelimien kytkeminen osaksi IP-kommunikaattioratkaisua
- WLAN-verkkojen yhteistoiminta VoIP:n kanssa

5. Edistyneiden lisäpalveluiden tarkempi käsittely

- Videopuhelut - onko järkeä?
- Puhelinkonferenssit - mikä ja miksi?
 - kevyt malli; TeamSpeak
 - raskas malli; eri toimijoiden ratkaisut
- Videokonferenssit - mikä ja miksi
 - videokonferenssit verkon kannalta
 - ohjelmia videokonferenssien toteuttamiseen

6. Kustannuslaskentaa

- Mitä IP-kommunikaatio maksaa?
- Mitä se säästää?
- Case-esimerkki: Möltily Oy
- Case-harjoitus: Makabebe Oy