

## Kick-Off [1/2 Tag]

- Initial Workshop für den Weg zum Business Improvement Partner
- Herausforderungen für Consultant klären und Programm abgleichen
- Rollen für Mentor und Consultant klären
- Zusammenarbeit aller Beteiligten

### Ablauf:

Im Kick-Off werden Ablauf und Inhalte des Programms vorgestellt. Weiterhin wird die Zusammenarbeit zwischen Cisco, Partnerunternehmen (Teilnehmer und Paten) und upDATE festgelegt. Auch werden Spielregeln für ein gutes Miteinander definiert.



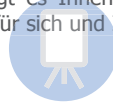
## Modul 1:

### Kundenzentriert Präsentieren [2 Tage]

- Präsentationen/Kundentermine zielführend einleiten
- Die Perspektive der Kunden einnehmen
- Mit der richtigen Struktur die Zuhörer überzeugen
- Gekonnter Umgang mit Nervosität

### Ziel des Moduls:

Sie sind in der Lage, jeglichen Außenaustritt (=Präsentation) auf Ihre Kunden abgestimmt vorzubereiten. Durch eine geeignete Struktur und Argumentationstechnik gelingt es Ihnen, Ihre Zuhörer und Kunden für sich und Ihr(e) Anliegen zu gewinnen.



## Modul 2:

### Vertriebssystematik [2 Tage]

- Meta-Markt-Modell
- Gebietsanalyse
- Vertriebstrichter
- Synchronisation von Ver- und Einkaufsprozess
- 90-Tage-Plan

### Ziel des Moduls:

Am Ende des Trainings beherrschen Sie systematische Vorgehensweisen, Analyse- und Planungstools, mit denen Sie Ihre Arbeit in allen Phasen vom Erstkontakt bis zur Entscheidung effektiver machen.



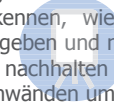
## Modul 3:

### Vertriebskommunikation [2 Tage]

- Kommunikationsmodelle
- Vorbereitung von Vertriebsgesprächen
- Fragen für die Bedarfsanalyse bei Bestands- und Neukunden
- Elevator Pitch
- Umgang mit Einwänden

### Ziel des Moduls:

In Kenntnis der wichtigsten Kommunikationsmodelle und Fragestellungen für die Bedarfsanalyse im Verkaufsgespräch können Sie zukünftig auch in allen Gesprächssituationen mit Kunden souverän agieren. Sie lernen auch Möglichkeiten kennen, wie Sie Feedback konstruktiv geben und nutzen, telefonische Leads nachhalten sowie professionell mit Einwänden umgehen können.



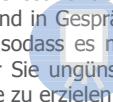
## Modul 4:

### Verhaltensbasierter Vertrieb [2 Tage]

- Die vier LIFO® Stile
- Günstiges und ungünstiges Umfeld für die LIFO® Stile
- Einsatz der LIFO® Stile in (Verkaufsgesprächen)
- Gesprächsstrategien

### Ziel des Moduls:

Sie kennen die vier LIFO® Persönlichkeitsstile und haben ermittelt, welcher Verhaltensstil bei Ihnen dominiert und wo Ihre persönlichen vertrieblichen Stärken liegen. Sie lernen, den bevorzugten Verhaltensstil anderer Personen zu erkennen und in Gesprächen zu berücksichtigen, sodass es möglich wird, auch unter für Sie ungünstigen Bedingungen Erfolge zu erzielen.



## Modul 5:

### CCNA Tour 1 und Tour 2 Discovery

- Erwerben anwendungsbezogene Kenntnisse in der Netzwerktechnik
- Vermittlung von Basiskompetenzen im Bereich routing, switching und advanced technologies

### Ziel des Moduls:

Vorbereitung auf einen attraktiven Karrierepfade durch das Angebot der Cisco Networking Academy.



## Modul 6:

### CCNA Tour 3 und Tour 4 Exploration

- Vermittlung von Netzwerkkompetenz mit einem stärker technikorientierten Ansatz
- Übertragungsprotokolle und theoretische Grundlagen der Netzwerktechnik

### Ziel des Moduls:

Vorbereitung auf einen attraktiven Karrierepfade durch das Angebot der Cisco Networking Academy.



## Zertifikatsübergabe CCNA

[1 Tag in einem berechtigten Institut]

### Zertifizierung CCNA

### Zertifikatsübergabe im Cisco Office



## Supervision [je 1 Stunde]

- Nach jedem Training findet eine Supervisions-Webex statt
- Die erarbeiteten Ergebnisse und Aktionspläne der Consultants werden mit den Mentoren ausgetauscht
- Wo nötig, werden spezifische Umsetzungsmaßnahmen empfohlen

### Ablauf:

Das gesamte Programm wird mit einem Coaching-Implementierungsplan begleitet. Dieser wird vom Mentor und dem Consultant gemeinsam geführt und dient auch als Nachweis für die Transfersicherung.

