

Introduction to Cisco Sales (ICS)



CV-67 2 Jours (14 Heures)

Description

Cette formation permet aux participants d'acquérir les compétences et connaissances des architectures, des produits et solutions Cisco. L'accent est mis sur la façon dont le personnel de vente peut vendre efficacement et aligner les solutions Cisco sur les exigences commerciales de leurs clients.

Cette formation couvre des sujets similaires à ceux de la formation en ligne "Introduction aux ventes Cisco", mais il est beaucoup plus approfondi. Cette formation aidera les participants à se préparer à l'examen Cisco 700-150, qui est l'un des examens de gestionnaire de compte requis pour les spécialisations de canal Cisco

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Cette formation s'adresse aux directeurs de comptes partenaires, aux responsables du développement commercial, aux ingénieurs de vente ainsi que toute autre personne souhaitant obtenir l'examen Cisco 700-150 ICS.

Prérequis

Aucun requis

Les objectifs de la formation

- Comprendre l'approche de la vente de Cisco.
- Décrire l'expérience client du point de vue de Cisco.
- Articuler les architectures, produits et solutions Cisco.
- Se préparer pour l'examen ICS

Programme de la formation

Pourquoi Cisco

L'approche de Cisco en matière de vente

Vendre les solutions d'entreprise et de réseau numérique Cisco

Vendre des solutions de sécurité Cisco

Vente de solutions Cisco Data Center et Architecture Cloud

Vente de solutions de collaboration Cisco

Introduction à l'expérience client