

Axis Sales Training

Axis Communications' Akademie

Agenda

- 09:00 – 09:30 **Uvítání & představení**
- 09:30 – 10:00 **Cíle školení, přeměna obchodních případů v obchodní příležitosti**
- Definice obchodního cyklu
 - Objasnění hodnoty a kvality produktů pomocí nástrojů a služeb
- 10:00 – 10:15 *Přestávka*
- 10:15 – 11:00 **Zjišťování potřeb zákazníka**
- 11:00 – 11:15 *Přestávka*
- 11:15 – 12:00 **Sladění technologií s potřebami zákazníka**
- Hledání a návrh nevhodnějšího řešení pomocí technologií Axis
 - Překonávání námitek – cenová hladina Axis produktů, definice hodnoty
- 12:00 – 13:00 *Oběd*
- 13:00 – 14:00 **Sjednocení částí do uceleného koncového řešení**
Proč je důležité počítat TCO - Total Cost of Ownership - celkovou cenu za dílo?
- 14:00 – 14:15 *Přestávka*
- 14:15 – 15:00 **Nástroje pro správný návrh a prvotní kalkulaci**
- 15:00 – 16:30 **Nabídka a prezentace**
- Na co v obchodní nabídce nikdy nezapomenout?
- 16:30 – 16:45 *Přestávka*
- 16:45 – 17:00 **Shrnutí, uzavření školení a otevřená diskuse**