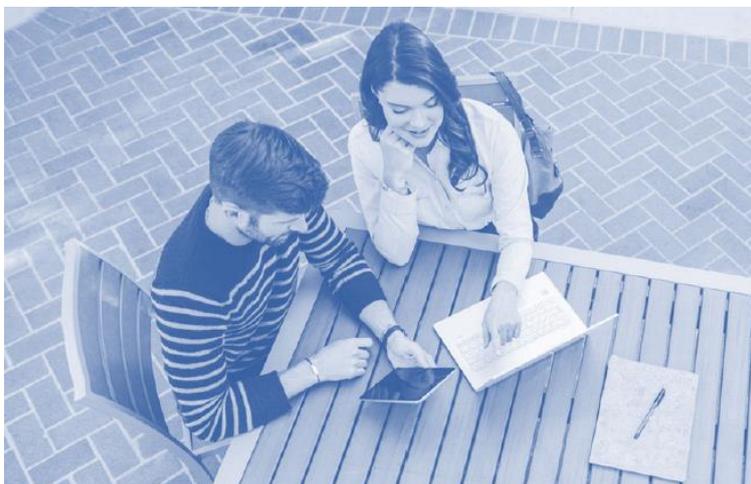


SKILLS4YOU

ACADEMY MICROSOFT

TECHNICAL SALES SPECIALIST



DESTINATARI DEL CORSO:

Laureati o laureandi in Ingegneria gestionale, Economia e altre materie tecnico/scientifiche

Questo piano formativo si rivolge a tutte le persone che desiderano acquisire competenze di vendita per la suite Cloud Microsoft.

L'obiettivo è creare figure di Sales Junior in grado di:

- essere autonome nella strutturazione e gestione di un processo di vendita.
- adottare un approccio di vendita consulenziale, rivolto a tradurre le esigenze del cliente in soluzioni smart e a valore aggiunto.
- comprendere il contesto aziendale del cliente, sia in termini di processi decisionali interni, che di esigenze e potenzialità di sviluppo di business.

DESCRIZIONE

I partecipanti al corso apprenderanno competenze nella comprensione dei prodotti Microsoft e tecniche di negoziazione e vendita.

MODULO VENDITE

Modulo 1 – Il ruolo di Sales (4 ore)

Definire i contorni del profilo del Sales, in termini di ruolo e competenze tecniche e trasversali.

Modulo 2 – Communication skills (12 ore)

Identificare le competenze di comunicazione efficace strategiche al ruolo del Sales e sviluppare strumenti e allenare le tecniche per accrescere l'efficacia personale nella lettura dei fabbisogni e dei contesti e nel processo di vendita.

Modulo 3 – Propayback (16 ore)

Fornire un frame efficace per la strutturazione della strategia commerciale e del processo di vendita e allenare le competenze strategiche alla gestione della trattativa commerciale.

Modulo 4 – Synergy selling (16 ore)

Interiorizzare un atteggiamento proattivo da venditore-consulente e allenare le competenze chiave per gestire una relazione sinergica con il cliente.

SKILLS4YOU

ACADEMY MICROSOFT

TECHNICAL SALES SPECIALIST



Modulo 5 – Negotiating Skills (8 ore)

Apprendere e sperimentare tecniche efficaci di gestione delle trattative, finalizzate a costruire relazioni positive e a valore aggiunto per entrambe le parti.

Modulo 6 – Role Playing and Action Plan

Sperimentare le tecniche apprese in aula nei moduli precedenti, al fine di individuare punti di forza ed aree di sviluppo su cui andare a lavorare on the job, e acquisire gli strumenti utili alla definizione di piani di sviluppo personale sostenibili nel tempo e gestibili in autonomia

MODULO PRODOTTI MICROSOFT

Modulo 1 Office 365

- Introduzione generale
- Posizionamento del prodotto
- Composizione dei servizi focalizzato sulle possibili opzioni di ms office rispetto anche all'acquisto in modalità standard. Piani di sottoscrizione
- Public site
- Sharepoint sites
- Onedrive for Business e analisi delle differenze con Onedrive personal

Modulo 2 Office 365

- Exchange
- Posta elettronica
- Gestione dei gruppi
- Skype for business e web conference

Modulo 3 CRM Dynamics

- Introduzione e funzionalità generali
- Logiche di introduzione in azienda
- Moduli e piani di sottoscrizione
- Area marketing
- Area vendite
- Area post vendite

Modulo 4 Azure

SKILLS4YOU

ACADEMY MICROSOFT

TECHNICAL SALES SPECIALIST



- Concetti generali di Cloud Services, hybrid, servizi disponibili, concetto di subscription, definizione degli accessi
- Portale di gestione
- Web app, virtual servers
- Servizi di directory, integrazione con Active Directory locale
- Networking / VPN
- Media Services
- Storage
- Backup

Modulo 5 - EMS

- EMS
- System Center
- SQL Premium/PowerBI

Per approfondimenti in merito al programma e alla modalità di adesione contattare partner.microsoft@gigroup.com