

SALES-05

Azure Sales Advanced

DAUER

5 Tage

FORMAT

Vor Ort oder remote-live · Deutsch oder Englisch

ZIELGRUPPE

Sales und Presales bei Microsoft-Partnern und Systemhäusern, die den Azure-Vertrieb systematisch ausbauen. Vertiefung nach dem Azure Sales Accelerator.

Zertifizierungs-Anker: Sales Enablement ohne Prüfung, baut auf dem Azure Sales Accelerator auf.

LERNZIELE

- ▶ TCO- und ROI-Argumentationen für Azure-Deals selbst rechnen und präsentieren
- ▶ Die Sovereign-Sales-Story beherrschen: Datensouveränität als Abschluss-Argument
- ▶ Discovery, Qualifizierung und Angebotsschnitt für Azure-Projekte strukturieren
- ▶ Gemeinsame Sprache zwischen Sales und Presales etablieren

AGENDA

Tag 1	Briefing: Azure-Portfolio-Landkarte, Buying Center, Discovery-Methodik
Tag 2	TCO- und ROI-Werkstatt: Kalkulationen, Business Cases, Preismodelle
Tag 3	Sovereign-Sales-Story: Datensouveränität, EU-Datenresidenz, KRITIS-Argumente
Tag 4	Angebotsschnitt und Presales-Zusammenspiel: Scoping, Referenzarchitekturen im Verkauf
Tag 5	Landing: Deal-Reviews an echten Pipelines, Action Plan pro Teilnehmer



IHR TRAINER

Dino Bordonaro

7x Microsoft MVP (Azure, Azure Hybrid, Cloud & Datacenter Management), Microsoft Certified Trainer, fast 30 Jahre IT. Trainiert Microsoft-Partner, unter anderem für die ADN Distribution. Seine Stärke: Er verbindet Sales und Technik. Preismodelle, Einwände und Architektur in einer Sprache, die Entscheider und Engineers verstehen. Über 500 Professionals ausgebildet, jedes Konzept im eigenen Tier-4-Lab erprobt.

ab 4.450 € zzgl. MwSt.

Pro Person, 5 Trainingstage. Inhouse ab 7.900 € pro Trainingstag, bis 12 Personen.

SALES-05