

SALES-01

Azure Sales Accelerator

DAUER**1 Tag****FORMAT**

Vor Ort, 09:30 bis 17:00 · Deutsch oder Englisch

ZIELGRUPPE

Sales-Teams und Account Manager bei Microsoft-Partnern, gemeinsam mit ihrem Presales. Keine Azure-Vorkenntnisse nötig.

*Zertifizierungs-Anker: Sales Enablement ohne Prüfung. Optionaler Folgepfad: AZ-900 oder Azure Sales Advanced.***LERNZIELE**

- ▶ Azure-Mehrwert in Kundensprache erklären: Plattform statt Einzelservers
- ▶ Preissicherheit im Azure-Preisgespräch gewinnen
- ▶ Einwände wie „IONOS ist billiger“, Datenschutz und US-Cloud souverän behandeln
- ▶ Konkreter Action Plan für die eigenen laufenden Deals

AGENDA

09:30	Einlass, Kickoff, Vorstellung, Zielsetzung, Spielregeln
10:30	Azure Value Proposition und Marktpositionierung: Plattform-Story, Datenresidenz EU
11:30	Pricing Mastery: Preissicherheit im Azure-Preisgespräch
13:30	Einwandbehandlung und Kundenbedenken: Preisvergleich, Datenschutz, US-Cloud
14:30	Verkaufpsychologie und Closing-Techniken
15:45	Gemeinsames Action Planning für laufende Deals, Erfahrungsaustausch

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 7.900 € zzgl. MwSt.

Tagespauschale inhouse, bis 12 Personen. Offene Einzelplätze ab 890 € pro Person. Distributor-Sponsoring möglich, Referenz: ADN Distribution.

SALES-01