

PROGRAM SZKOLENIA ONLINE

„Jak sprzedawać usługi Disaster Recovery”

MODUŁ 1

[czas nagrań: 48 minut]

Odtwarzanie awaryjne. Definicje, technologie, rynek

- Od definicji do propozycji wartości
- Akronimy
- Rodzaje usług Disaster Recovery (DR)
- Elementy składowe usługi DRaaS
- Replikacja fundamentem usługi DRaaS
- Dwustanowość DRaaS
- Jak działa DRaaS?
- Czym różni się backup od Disaster Recovery?
- Dostępne technologie
- Rynekowi gracze
- Dopasowania, czyli każdemu według potrzeb
- Częste pytania klientów

MODUŁ 2

[czas nagrań: 34 minuty]

Ciągłość Działania, czyli co napędza klientów

- Czym jest Business Continuity?
- Krótka historia Business Continuity
- Składowe Zarządzania Ciągłością Działania (BCM)
- Interesariusze BCM
- Prekursorzy i źródła wiedzy
- Standardy międzynarodowe
- Certyfikaty imienne z zakresu DR & BCM
- Komentarz do bibliografii

MODUŁ 3

[czas nagrań: 48 minut]

Sprzedaż przez emocje jako ważnych składnik recepty na sukces

- Czym jest sprzedawanie?
- Teoria góry lodowej
- Manipulacja
- Rozpoznanie potrzeb

MODUŁ 4

[czas nagrań: 62 minuty]

Empatyczna komunikacja i rola doradcy w procesie sprzedaży

- Prezentacja oferty
- Techniki prezentacji oferty
- Jak mówić o cenie?
- Wnioski z RPPO
- Empatyczna komunikacja

MODUŁ 5

[czas nagrań: 40 minut]

Wykorzystanie mediów społecznościowych do sprzedaży

- Poznaj proces decyzyjny klienta biznesowego
- Wykorzystaj pełny potencjał Social Selling
- Kreuj markę osobistą i dziel się wiedzą
- Angażuj Pracowników i Partnerów
- Zanim zaczniesz mówić, naucz się słuchać
- Bądź na bieżąco z informacjami o klientach
- Docieraj do komitetów zakupowych
- Precyzyjnie dobieraj prospekty oraz metody dotarcia
- Korzystaj z pomocy marketingu
- Walcz o lojalność klientów

MODUŁ 6

[czas nagrań: 68 minut]

Jak sprzedawać DRaaS? Propozycje metod i taktyk

- Trendy wspomagające
- Komunikacja i opakowanie
- Jak szukać klientów?
- Kto kupuje usługi Disaster Recovery?
- Substytuty usług Disaster Recovery
- Co pomaga sprzedawać DR?

MODUŁ 7

[czas nagrań: 33 minut]

Studium przypadków. Użyteczne scenariusze

- Dlaczego studium przypadków
- Studium 1 – Dealer samochodowy
- Studium 2 – Monitoring sterowników IoT
- Studium 3 – Produkcja wafli
- Studium 4 – Bank spółdzielczy