

Autoryzacja Handlowa Comarch ERP Optima

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest przedstawienie procesu sprzedaży z uwzględnieniem etapu prezentacji systemu klasy MSP (Comarch ERP Optima). Uczestnik pozna profil Comarch SA, ofertę produktowo-usługową, warunki współpracy w ramach Programu Partnerskiego oraz podstawy systemu Comarch ERP Optima. Każdy Uczestnik otrzymuje *Certyfikat ukończenia szkolenia*

Umiejętności

Dzięki szkoleniu uczestnik będzie:

- *znać podstawy Programu Partnerskiego i profilu Comarch SA*
- *posiadać podstawy systemu Comarch ERP Optima, jego prezentacji i technik sprzedaży*

Profil uczestników

Szkolenie przeznaczone dla: Partnerów – przedsiębiorstw już zajmujących się sprzedażą i wdrażaniem systemów sektora ERP Comarch SA i potencjalnych Partnerów – firm informatycznych zainteresowanych współpracą sprzedażowo-wdrożeniową z Comarch SA w zakresie Comarch ERP Optima.

Przygotowanie uczestników

Szkolenie wchodzące w skład cyklu autoryzacyjnego Comarch ERP Optima (więcej: Ścieżka rozwoju). Wymagany status Partnera sektora ERP Comarch SA lub pozytywna weryfikacja zespołu Account Managerów sektora (Opiekunów sieci Partnerów i Klientów). Mile widziane podstawy Comarch ERP Optima lub innych systemów do zarządzania działalnością firmy.

Szczegółowy program szkolenia

1. *Prezentacja firmy*
2. *Oferta Comarch*
 - 2.1. *Zasadnicza oferta Comarch ERP Optima*
 - 2.2. *Produkty- iKsięgowość24, iFaktury24, iSklep24, iGaleria24, iBard24*
 - 2.3. *ZOC - Zintegrowana Oferta Comarch*
3. *Warunki współpracy partnerskiej*
 - 3.1. *Korzyści ze współpracy*
 - 3.2. *Program Partnerski*
 - 3.3. *Regionalizacja*

4. *Oferta handlowa*
 - 4.1. *Licencjonowanie*
 - 4.2. *Finansowanie*
 - 4.3. *Asysta*
 - 4.4. *Promocje*
5. *Procesy handlowe*
 - 5.1. *Zamówienia, Przepięcia, Migracje*
6. *Źródła informacji partnera*
 - 6.1. *Infolinia, Strony walidowane, iZam*
7. *Comarch ERP Optima*
 - 7.1. *Przewaga konkurencyjna*
 - 7.2. *Wyróżniki rynkowe*
 - 7.3. *Modele pracy*
8. *Comarch ERP Optima - skuteczna prezentacja*
 - 8.1. *Co to jest prezentacja i jak się do niej przygotować*
 - 8.2. *Jak przeprowadzić prezentację*
 - 8.3. *Pokaz na żywo*
9. *Co dalej*
 - 9.1. *Klucze i loginy*
 - 9.2. *Plan działania*

Metoda realizacji szkolenia

Szkolenie pierwszego stopnia trudności – podstawowe, prezentacyjne. Realizowane w formie wykładów, łącząc w sobie fachową wiedzę merytoryczną z przykładami jej wykorzystania w praktyce. Szkolenie zrealizowane przy użyciu najnowszej wersji Comarch ERP Optima.

Liczba dni, liczba godzin szkoleniowych

1 dzień, 7 godzin szkoleniowych

Ścieżka rozwoju po szkoleniu

W skład szkoleń autoryzacyjnych Comarch ERP Optima wchodzi:

- [Autoryzacja Handlowa Comarch ERP Optima](#)
- [Autoryzacja Techniczna Comarch ERP Optima](#)
- [Warsztaty Wdrożeniowe Comarch ERP Optima.](#)