

Autoryzacja Handlowa Comarch ERP XL

Cele szkolenia

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

Umiejętności

Uczestnik po szkoleniu zna podstawowe informacje na temat firmy Comarch SA oraz sektora ERP. Potrafi przedstawić zasady Programu Partnerskiego, zna główne źródła informacji (Walidowane Strony dla Partnerów, oficjalną stronę internetową Comarch ERP, platformę iZam, itd.) oraz zakładaną strategię marketingową. Dzięki szkoleniu Uczestnik zdobywa wiedzę na temat warunków handlowych, strategii ofertowania, metodyki sprzedaży oraz całego procesu zakupu systemu ERP z perspektywy Klienta.

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 XL.

Przygotowanie uczestników

Szkolenie pierwszego stopnia trudności – podstawowe. Szkolenie wchodzące w skład cyklu autoryzacyjnego Comarch ERP XL. Wymagany status Partnera sektora ERP Comarch SA lub pozytywna weryfikacja zespołu Account Managerów tegoż sektora (Opiekunów sieci Partnerów i Klientów). Mile widziane podstawy Comarch ERP XL lub innych systemów do zarządzania działalnością firmy.

Szczegółowy program szkolenia

1. Część I
 - 1.1. Przywitanie i omówienie programu szkolenia (przewidywany czas modułu ok. 5 min.)
 - 1.2. Przedstawienie podstawowych informacji nt. firmy Comarch SA oraz sektora ERP (przewidywany czas modułu ok. 15 min.)
 - 1.3. Zasady współpracy Partnerskiej, omówienie krok po kroku Programu Partnerskiego, tabeli rabatowej, Oddziałów handlowych Comarch, przedstawienie roli Dedykowanego Opiekuna Handlowego, Działu Wsparcia ERP, określenie roli i omówienie Mapy Sprzedaży (przewidywany czas modułu ok. 40 min.)

- 1.4. *Prezentacja głównych źródeł informacji, omówienie oficjalnej strony Comarch ERP, Stron Walidowanych dla Partnerów, platformy iZam, Comarch Cloud, Stron Walidowanych dla Klientów. Przekazanie najważniejszych kontaktów (przewidywany czas modułu ok. 30 min.)*
- 1.5. *Omówienie skutecznej strategii marketingowej, przedstawienie skutecznego marketingu regionalnego w 4-ch krokach oraz wymogów dotyczących stron Partnerów, przybliżenie tematu Konkursu „Partner Roku”, omówienie standardowych działań w celu pozyskania Klienta (przewidywany czas modułu ok. 15 min.)*
2. **Część II**
 - 2.1. *Prezentacja warunków handlowych i strategii ofertowania – sprzedaż ERP w teorii i w praktyce, modele sprzedaży oferty, omówienie aktualnego cennika, gwarancji, promocji handlowych, opcji chmurowej (przewidywany czas modułu ok. 30 min.)*
 - 2.2. *Omówienie metodyki sprzedaży produktu Comarch ERP XL, przedstawienie modelu sprzedaży, potrzeb klienta, przygotowanie do prezentacji oraz oferty, proces negocjacyjny, finalizowanie ustaleń, (przewidywany czas modułu ok. 120 min.)*
 - 2.3. *Przybliżenie procesu zakupu systemu ERP z perspektywy Klienta, omówienie wymagań Klienta, co z perspektywy Klienta jest najważniejsze (przewidywany czas modułu 45 min.)*

Metoda realizacji szkolenia

Szkolenie autoryzacyjne, obowiązkowe, przeprowadzane zdalnie. Realizowane w formie następujących po sobie mini wykładów, łącząc w sobie fachową wiedzę merytoryczną z przykładami jej wykorzystania w środowisku pracy. Wykłady prowadzone są pod kierunkiem Partnerów w celu zwiększenia ich umiejętności sprzedażowych.

Liczba dni, liczba godzin szkoleniowych

1 dzień, 8 godzin szkoleniowych

Ścieżka rozwoju po szkoleniu

W skład pakietu szkoleń autoryzacyjnych Comarch ERP XL wchodzi (nazwy szkolenia poprzedzone literą „E” to szkolenie e-learningowe, materiał udostępniany przez platformę moodle – E-Profesor):

- Autoryzacja Handlowa Comarch ERP;
- Warsztaty Autoryzacyjne Comarch ERP XL – Techniczne z egzaminem;
- Warsztaty Autoryzacyjne Comarch ERP XL – Logistyka z egzaminem;
- Warsztaty Autoryzacyjne Comarch ERP XL – Produkcja z egzaminem;
- E-Warsztaty Autoryzacyjne Comarch ERP XL – Księgowość i HR z egzaminem;
- E-Warsztaty Autoryzacyjne Comarch ERP XL – Business Intelligence z egzaminem.

Aby zrealizować pełny cykl niezbędne jest ukończenie wszystkich szkoleń cyklu. Nowe zasady autoryzacji Comarch ERP XL obowiązują nowo przyjęte firmy do grona Partnerów.

Wszelkie sugestie zagadnień, nowych tematów mile widziane: szkolenia.erp@comarch.pl