

Autoryzacja Handlowa Comarch ERP XL

Cele szkolenia

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 process zakupu systemu ERP z perspektywy Klienta.

Umiejętności

Dzięki szkoleniu uczestnik będzie:

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 process zakupu systemu ERP z perspektywy Klienta. Profil uczestników

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

Część I (przewidywany czas modułu około 1 godzina 45 minut)

- 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. Przedstawienie 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.)

Część II (przewidywany czas modułu około 3 godziny)

2.1. Przedstawienie 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.)

Część III (przewidywany czas modułu 1,5 - 2 godziny)

3.1. Zintegrowana Oferta Comarch – zakres funkcjonowania działu

3.2. Licencjonowanie produktów Microsoft

- a. SQL Server ISV
- b. Windows Server
- c. Remote Desktop Services ISV
- d. Office

3.3. Serwery – filozofia doboru konfiguracji, opcji itp.

3.4. Oferta peryferii współpracujących z ERP XL

35. Hosting

Część IV (przewidywany czas modułu 30 minut)

4.1 Współpraca z Asystą Techniczną ERP XL

Liczba dni, liczba godzin szkoleniowych

1 dni, 8 godzin szkoleniowych

Ścieżka rozwoju po szkoleniu

- szkolenia z oferty CSC (tytuły) oraz/lub

- *propozycje zakresów tematycznych stanowiących kontynuację szkolenia lub jego uzupełnienie, jeżeli nie ma szkoleń z tego obszaru w ofercie na dzień tworzenia programu)*