


















| | | |
|---|--|---|
|  | <p>GETFIT Session BASIS “Fit für Online Lernen und Präsentieren“</p> <p>(korrespondierend zur englischsprachigen Session „Fit for Acting Online“)</p> | <p>Art</p> |
|  | <p>Kurzbeschreibung: Die Trainingseinheit bietet eine Einführung in die wichtigsten Werkzeuge, die in der SAP Connect Arbeitsumgebung zur Kommunikation und Interaktion genutzt werden können. Sie bekommen auch einen ersten Überblick über die wesentlichen Merkmale und Besonderheiten des Lernens und Präsentierens im virtuellen Klassenzimmer. Das Training ist eine wichtige Vorbereitung auf Ihre Präsentationen am Best-Performance-Day. Der Einsatz von virtuellen Arbeitsräumen hilft, Kosten zu senken und Ihre Effizienz zu steigern.</p> | <p>BASIS Session / Teilnahme wird empfohlen</p> |
|  | <p>GETFIT Session A “Fit für ROI“</p> <p>(korrespondierend zur englischsprachigen Session „Fit for ROI“)</p> | <p>Art</p> |
|  | <p>Kurzbeschreibung: Diese Trainingseinheit bietet einen Überblick über die Methode der wertbasierten ROI Kalkulation im Rahmen eines Business Case. Sie lernen Grundsätze des Vorgehens kennen sowie den Einsatz von Werkzeugen. In einem Mix aus Interaktion und Wissensvermittlung werden wesentliche Aspekte der Nutzenargumentation im Vertriebsprozess beleuchtet. Eine ROI basierte Nutzenargumentation anhand eines Business Case steigert das Vertrauen sowie die Kundenzufriedenheit beim Kauf, erhöht die Professionalität Ihres Auftretens und hilft im Verkaufsprozess insbesondere bei Einwänden und Preisdiskussionen.</p> | |
|  | <p>GETFIT Session B “Fit für Up-Selling BusinessUser“</p> <p>(korrespondierend zur englischsprachigen Session „Fit for Up-Selling BusinessUsers“)</p> | <p>Art</p> |
|  | <p>Kurzbeschreibung: Die Trainingseinheit beginnt mit einer Kurzeinführung über die Chancen und Vorteile des Verkaufes zusätzlicher Lösungen an Bestandskunden. Weiters wird gezeigt, warum das Thema Business Intelligence bestens für diesen Verkaufsansatz geeignet ist. Sie bekommen im Kurztraining auch einen Überblick über die wichtigsten Verkaufsargumente für ein „Up-Selling“ mit Business Objects Lösungen. „Up-Selling“ mit BusinessObjects eröffnet Ihnen lukrative, neue Verkaufschancen im Segment der Bestandskunden.</p> | <p>Session mit gesteigerter Bedeutung für den Best Performance Day/ Teilnahme wird empfohlen</p> |

| | | |
|---|---|---|
|  | <p>GETFIT Session C “Fit für Neukunden-Akquise“</p> <p>(korrespondierend zur englischsprachigen Session „Fit for New Customer Acquisition“)</p> | <p>Art</p> |
|  | <p>Kurzbeschreibung:</p> <p>Die Trainingseinheit bietet eine Einführung in die Kenntnisse zur erfolgreichen Erstsprache von potentiellen Interessenten. Sie bietet Informationen über die Entwicklung von klaren Profilen von Organisationen und kann Sie mit nützlichen Tips für die Umsetzung von „Call Lists and Scripts“ unterstützen. Ziel der Interessenten Erstsprache ist es, den „berühmten“ Ersttermin zu bekommen.</p> | <p>Session mit gesteigerter Bedeutung für den Best Performance Day/ Teilnahme wird empfohlen</p> |
|  | <p>GETFIT Session D “Fit für eine erfolgreiche Positionierung im Wettbewerb“</p> <p>(korrespondierend zur englischsprachigen Session „Fit for Competitive Positioning“)</p> | <p>Art</p> |
|  | <p>Kurzbeschreibung:</p> <p>Die Trainingseinheit bietet eine Einführung in nützliche Informationsquellen zu Strategien und Taktiken von ausgesuchten Wettbewerbern. Ferner werden Empfehlungen gegeben, welche Themen in Ableitung der Wettbewerbssituation wie zu positionieren sind.</p> | |
|  | <p>GETFIT Session E “Fit für optimierte Zusammenarbeit zwischen Sales und Presales“</p> <p>(korrespondierend zur englischsprachigen Session „Fit for Team Efficiency among Sales and Presales“)</p> | <p>Art</p> |
|  | <p>Kurzbeschreibung:</p> <p>Die Trainingseinheit bietet eine Einführung in die Analyse von Stärken und Schwächen bezogen auf die eigene Tätigkeit. Diese Erkenntnisse bilden die Grundlage für notwendige Veränderungen bzw. Weiterbildungsmaßnahmen bezogen auf eine einzelne Person und in der Folge für die gesamte Organisation. Diese Information hilft einem SAP Partner, die richtigen Personen für Projekte auszuwählen und zu entwickeln bzw. neue Mitarbeiter mit notwendigen Kenntnissen für das Unternehmen zu rekrutieren. In der Folge wird damit der Projekterfolg (Win-Rate) gesteigert.</p> | |

| | | |
|---|---|------------|
|  | GETFIT Session F “Fit für kundenorientierte Demos“ (korrespondierend zur englischsprachigen Session „Fit for User-friendly Demonstration“) | Art |
|  | Kurzbeschreibung: ... wird nachgeliefert! | |

| | | |
|---|--|------------|
|  | GETFIT Session G “Fit für Qualifizierung eines Interessenten“ (korrespondierend zur englischsprachigen Session „Fit for Qualifying a Business Deal“) | Art |
|  | Kurzbeschreibung: Diese Trainingseinheit bietet einen Überblick über Methoden der fallbezogenen Qualifizierung von Interessenten und Kunden sowie den richtigen Umfang und Einsatz von Qualifizierung im Vertriebsprozess. In einem Mix aus Rollenspiel und Informationsaustausch und Vermittlung werden die wesentlichen Aspekte der Qualifizierung beleuchtet. Richtige Qualifizierung hilft Ihnen, Vertriebskosten zu senken und Ihre „Win-Rate“ zu steigern. | |

| | | |
|---|---|------------|
|  | GETFIT Session H “Fit für Nutzen durch (persönliche) Kundempfehlungen“ (korrespondierend zur englischsprachigen Session „Fit for Customer Recommendations“) | Art |
|  | Kurzbeschreibung: Diese Trainingseinheit gibt einen Überblick über die Bedeutung von Empfehlungen durch Kunden und stellt einen Leitfaden vor, wie derartige Zitate eingeholt und genutzt werden können. In diesem Zusammenhang werden auch die neuen Möglichkeiten vorgestellt, die Online-Social-Networks wie „LinkedIn“ oder „Xing“ hier bieten, um den Effekt von generierten Kundenempfehlungen zu steigern. | |