

SALES-05

Azure Sales Accelerator

DURATA**5 giorni****FORMATO**

In sede o live da remoto · Tedesco o inglese

DESTINATARI

Sales, account manager e presales presso partner Microsoft e system integrator che vogliono sviluppare in modo sistematico la vendita di Azure. Nessuna conoscenza Azure richiesta.

*Riferimento di certificazione: Sales enablement senza esame. Percorso successivo opzionale: AZ-900.***OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO**

- ▶ Calcolare e presentare in autonomia argomentazioni TCO e ROI per i deal Azure
- ▶ Padroneggiare la sovereign sales story: la sovranità dei dati come argomento di chiusura
- ▶ Strutturare discovery, qualificazione e taglio dell'offerta per i progetti Azure
- ▶ Stabilire un linguaggio comune tra sales e presales

AGENDA

Giorno 1	Value story in sintesi: il valore di Azure nel linguaggio del cliente, sicurezza sui prezzi, gestione delle obiezioni
Giorno 2	Briefing: mappa del portfolio Azure, buying center, metodo di discovery
Giorno 3	Laboratorio TCO e ROI: calcoli, business case, modelli di prezzo
Giorno 4	Sovereign sales story e taglio dell'offerta: sovranità dei dati, argomenti per le infrastrutture critiche, architetture di riferimento nella vendita
Giorno 5	Landing: deal review su pipeline reali, action plan per ogni partecipante

IL SUO TRAINER**Dino Bordonaro**

Microsoft MVP per otto anni consecutivi (categorie Microsoft Azure e Cloud and Datacenter Management), Microsoft Certified Trainer, quasi 30 anni di IT. Forma i partner Microsoft, tra gli altri per la distribuzione ADN. Il suo punto di forza: unisce vendite e tecnica. Modelli di prezzo, obiezioni e architettura in un linguaggio comprensibile a decisori ed engineer. Oltre 800 professionisti formati, ogni concetto collaudato nel proprio enterprise lab in un datacenter certificato TÜV.

da 4.950 €, IVA esclusa

A persona, 5 giornate di formazione. Inhouse da 7.900 € per giornata di formazione, da 4 a 12 persone. Possibile sponsoring del distributore, referenza: ADN Distribution.

SALES-05