

Comstor stärkt ihre Partner im Vertrieb von Unified Communications

Mit vertrieblich-technischen UC-Trainings durch Fastlane liefert Comstor ihren Fachhändlern wertvolles Business Know-how

Berlin, 12. November 2008 – Mit weiteren Workshop-Reihen setzt Comstor, ein Tochterunternehmen der multinationalen Westcon Group, ihre dreiteiligen »UC Trainings« über ihren Schulungspartner Fastlane deutschlandweit fort. Nach dem erfolgreichen Auftakt der ersten Sessions im Süden der Republik wird Comstor die vertrieblich-technischen Trainings zu Cisco Unified Communication im Dezember und Januar auch in der Mitte und im Norden an verschiedenen Standorten starten.

Im Rahmen ihres Reseller Development Programms adressiert Comstor mit den »UC Trainings« vor allem die Account Manager, Consultants und Sales-Mitarbeiter ihrer Partner, um die vertrieblichen Argumente im Bereich Unified Communications zu schulen. Nicht zuletzt geht es für die Partner darum, abseits der technischen Details die vielen verkaufsfördernden Tools und Programme im Cisco Voice-Business erfolgreich einzusetzen. Bedarf und Nachfrage sind offensichtlich groß.

Comstor Reseller Development Programm

„Unsere Nähe zur Praxis wird für die überaus rege Beteiligung ausschlaggebend gewesen sein“, erklärt Joachim Braune, Geschäftsleitung der Berliner Comstor, den regen Zulauf zu den »UC Trainings« im vergangenen Monat. „Viele unserer Fachhandelspartner wissen, dass es nicht reicht, nur gute Technik verkaufen zu wollen. Deshalb qualifiziert das Comstor Reseller Development Programm unsere Partner auch vertrieblich und mit deutlicher finanzieller Unterstützung. Denn wir wollen alle Hürden ausräumen“.

So liegt die Selbstbeteiligung der Comstor-Partner an der Registrierungsgebühr von 699,- € nur noch bei 69,- €, ein deutliches Engagement der Comstor bei der Qualifizierung ihrer Partner. Entsprechend honoriert der Fachhandel die Initiative durch interessierte Teilnahme.

Auch die kommenden dreiteiligen Workshop-Reihen starten - wie jüngst im Oktober - mit initialen Onsite Trainings. Sie geben eine Einführung zur IP-Telefonie im SMB-Markt. Als zweiter Part folgt daraufhin ein Web-Ex Online-Webinar. Es behandelt in einer Gruppenanalyse ein Beispiel-Lead, zeigt Ansätze und Mehrwerte von Cisco UC und bespricht Anforderungen bei Multi-Vendor-Lösungen. In Zusammenarbeit mit den Cisco-erfahrenen Trainern der Fastlane folgt als dritter Teil abermals ein Onsite Training, dann zum Thema Cisco UC-Lösungen für mittel- und langfristige Kundenanforderungen.

Die »UC Trainings« liefern anhand praxisnaher Aufgabenstellungen bei Kalkulation und Beratung dazu die entscheidenden Argumente im Kundenkontakt. Insofern richten sie sich an Nachwuchsleute wie auch an erfahrene Kräfte, die im Business Development für ihr Unternehmen verantwortlich sind. Online-Anmeldeformular und eine Agenda unter: www.comstor.de.

Hintergrund

Das angebotene Schulungsprogramm wurde als Teil des Comstor Reseller Development Programms von Comstor, Cisco und ihrem Trainingspartner Fastlane speziell für Fachhändler entwickelt, die sich im SMB-Markt bewegen. Inhalte und Themen beziehen sich somit auf Fragen des Tagesgeschäfts. Sie zeigen praktikable Möglichkeiten, sich in einem stark umkämpften Markt zu differenzieren und sich aufgrund eigenen Fachwissens gegenüber dem Wettbewerb hervorzuheben. Bei den »UC Trainings« etwa werden die Teilnehmer wahlweise an sechs Standorten in Deutschland geschult. Dabei ist das Training in drei aufeinander aufgebaute Workshops unterteilt: zwei Onsite Trainings und ein Webinar.

Dreiteiler

Teil 1 behandelt als Onsite Training die vertrieblich orientierte Einführung in das Thema IP-Telefonie einschließlich ROI-Kalkulation. Es bietet zudem einen Überblick der Terminologie und Technologie bei Cisco UC Lösungen. Teil 2 wird als Webex Webinar absolviert, mit einer Gruppenanalyse am konkreten Fallbeispiel. Teil 3 wird wiederum als Onsite Training abgehalten. Dabei geht es um Cisco Lösungen im Wettbewerb und die Bedienung von mittel- bzw. langfristigen Kundenanforderungen.

Orte der kommenden Veranstaltungen sind Berlin, Düsseldorf, Nürnberg, Hamburg, Karlsruhe und Frankfurt am Main. Für Fragen rund um das Comstor Reseller Development Programm steht das Comstor Produktmanagement-Team unter der Tel. 030/34603-500 oder per E-Mail an marketing@comstor.de gerne zur Verfügung.

Über Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco sowie für Lösungen im Bereich Networking, Security, Mobility und Konvergenz. Als Cisco fokussierter Distributor im Kreise erstklassiger ITK-Hersteller und Lösungsanbieter von Rang steht die Comstor Berlin ihren Channel-Partnern, Resellern, VARs und Service Providern bei allen Fragen zu IP-Netzwerken, Voice & Video, Security oder Mobility zur Seite. Allseitige Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in PreSales, Sales und AfterSales sind für Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen.

Kontakt

Comstor, a Westcon Group Company
Mario Gothan
Kaiserin-Augusta-Allee 113
10553 Berlin

Telefon +49 (0)30 346 03 503
Fax +49 (0)30 346 03 199
mario.gothan@comstor.de

Pressekontakt

Riba:BusinessTalk GmbH
Aki Blum
Klostergut Besselich
56182 Urbar / Koblenz

Tel.: +49 (0)261-963757-0
Fax: +49 (0)261-963757-11
ablum@riba.eu

