

Presentation & Strong Arguments

in Microsoft Dynamics™ AX 2009

B-S1



Kursdauer: 3 Tage

Zielgruppe: Dieser Kurs richtet sich an Personen, die sich für Fakten und Argumente interessieren, welche in der Pre-Sales-Phase wichtig sind.

Voraussetzungen: Grundkenntnisse von Microsoft® und Windows® sowie Kenntnisse über die grundlegenden Verarbeitungsfunktionen von Microsoft Dynamics AX.

Dieser Dreitageskurs zeigt die richtige Präsentation von Dynamics AX. Zur Unterstützung des Vertriebs bzw. zur besseren Projektabschätzung werden die zentralen Features und Highlights der einzelnen Module gezeigt und besprochen (Look & Feel, Finance und Logistik, Produktion, Projekt, CRM, Personal, OLAP und Business Intelligence, Enterprise Portal, Commerce Gateway (B2B), MorphX etc.).

Hintergrund: Funktionalitäten sollen nicht nur verbal bestätigt werden, sondern tatsächlich auch (auf Kundenwunsch hin) live gezeigt werden können. Keine Verkaufsshow, sondern kompetenter und nutzenvermittelnder Lösungsverkauf.

Lernziele:

- ✓ Technologische und wettbewerbstechnische Positionierung des Produktes
- ✓ MBS als Partner
- ✓ Nutzenargumentation
- ✓ Basic Features und Highlights
- ✓ Praktische Strong Arguments aus den wichtigsten Modulen mit praktischen Übungen
- ✓ Modulübersicht, Preisgestaltung, Wartung und Hotline, Betriebskonzept
- ✓ Methodologie als Einführungsgeländer
- ✓ Präsentation der Software unter Berücksichtigung verschiedener (Kunden-) Fragestellungen