

Introduction to Cisco Sales (ICS)

-Référence: **CV-67**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Comprendre l'approche de la vente de Cisco.
- Décrire l'expérience client du point de vue de Cisco.
- Articuler les architectures, produits et solutions Cisco.
- Se préparer pour l'examen ICS

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Cette formation s'adresse aux directeurs de comptes partenaires, aux responsables du développement commercial, aux ingénieurs de vente ainsi que toute autre personne souhaitant obtenir l'examen Cisco 700-150 ICS.

PRÉREQUIS :

- Aucun requis.

Programme

- **Pourquoi Cisco**
- **L'approche de Cisco en matière de vente**
- **Vendre les solutions d'entreprise et de réseau numérique Cisco**
- **Vendre des solutions de sécurité Cisco**
- **Vente de solutions Cisco Data Center et Architecture Cloud**
- **Vente de solutions de collaboration Cisco**
- **Introduction à l'expérience client**



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc