

## Das kompakte „ NAOS Booster Seminar“ für den erfolgreichen Cloud-IT-Lösungsverkauf! (3-Tage-Seminar)

Hierfür haben wir ein individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes, dreitägiges Trainingsmodul eigens für den **Vertrieb von Cloud-Lösungen** entwickelt. Dabei werden alle Facetten der erfolgreichen Vermarktung von Cloud-IT berücksichtigt.

### **1. Tag:**

Der erste Teil des Booster-Seminars ist ein **Cloud-Orientierungs-Workshop** und vermittelt die wirtschaftlichen Veränderungen durch das Internet. Es wird eine Landkarte des Cloud-Umfelds erarbeitet. Wie sieht der Markt aus Sicht der verschiedenen Cloud-Anbieter aus? Zum Ende des Workshops erfolgt eine erste **Standortbestimmung Ihres Vertriebs im Cloud-Umfeld**.

#### Themenauswahl:

„Go to market“ - an verschiedene Zielgruppen  
(je nach Zielgruppendefinition des Auftraggebers)

- ✓ Trends und Marktentwicklung
- ✓ Ökonomische Zusammenhänge im Cloud-Services Business
- ✓ Standortbestimmung – Wo steht ihr Vertrieb derzeit?

### **2. Tag:**

**Neue Technik trifft auf alte Gesetze**

1

Der Vertrieb von Cloud-Lösungen verkauft den Unternehmen Cloud-IT zum Verarbeiten von Informationen mit Hilfe komplexer IT-Systeme. Dabei müssen dem Kunden **Sicherheit** bei seinen Anforderungen an den **Datenschutz**, an die Datensicherheit, an die ordnungsgemäße Geschäftsführung sowie an die Compliance vermittelt werden. Sonst sind die Folgen *Rechtsunsicherheit* und eine zögernde Haltung bei dem Einsatz von Cloud-Lösungen. Wenn der Vertrieb zum Auftrag kommen möchte, muss er als Berater dem Kunden die **Zweifel nehmen**.

#### **Auszug Inhalte:**

- ✓ Hinweise für datenschutzgerechte Cloud-Dienstleistungen nach deutschem und europäischem Recht und Steuerrecht.
- ✓ Analyse der geltenden Bestimmungen des EU-Datenschutzrechts und Empfehlungen für Cloud-Computing.
- ✓ „ Ihr Cloud-Kunde erwartet: Verfügbarkeit, Vertraulichkeit und Integrität. Müssen die Datenschutzziele wie Transparenz, Nicht-Verkettbarkeit und Intervenierbarkeit umgesetzt werden?  
→ Was bedeutet das für Sie als Vertrieb?
- ✓ Welche Standards und Zertifikate können Ihren Cloud-Kunden helfen, juristische und organisatorische Fallstricke beim Cloud-Computing zu umgehen?

- ✓ Das Cloud-Projekt aus Kundensicht (Compliance).  
→ Was hat der Vertrieb von der Kundenseite zu erwarten?
- ✓ Wichtige Aspekte der korrekten Vertragsgestaltung.

### **3. Tag:**

#### **Anpassung des Verkaufsverhaltens der Mitarbeiter in sich wandelnde Märkte durch den Einsatz von Cloud-IT.**

Das in den vorhergehenden Modulen vermittelte Wissen wird in diesem Trainingsmodul in Bezug auf den **praktischen Verkauf von Cloud-IT** verfestigt und zusammengefasst. In individuell erstellten Rollenspielen wird der Praxistransfer verankert und überprüft. Damit kann das vermittelte Wissen, nach den Regeln moderner **Kommunikationstechniken**, nachhaltig in Kundengesprächen angewandt werden. *Der Auftrag ist zum Greifen nahe!*

#### **Praktische Anwendung des Wissens:**

Es wird immer bedeutender, mit der richtigen Nutzenargumentation, eigene Produkte als Lösungen zu verkaufen. Durch die Beachtung folgender Fragestellungen und Vermeidung der häufigsten Fehler im „Cloud-Verkauf“ gelingt es erfolgreicher Aufträge abzuschließen:

#### **Themenauszug:**

- ✓ Wer sind die relevanten Ansprechpartner?
- ✓ Wer hat letztendlich die Macht, den Auftrag zu erteilen?
- ✓ Wie argumentiere beim CFO, CIO oder der Geschäftsleitung?

2

#### **Wie vermeide ich folgende Fehler beim Verkauf von Cloud-IT:**

- ✓ Keine ausreichende Situations- und Bedarfsanalyse durchzuführen.
- ✓ Informationen über das Kundenunternehmen und dessen Struktur nicht zu beachten.
- ✓ Relevante Ansprechpartner CIO oder CFO nicht zu identifizieren.
- ✓ Die Nicht-Berücksichtigung, dass ein vorhandenes Bying-Center nicht nur aus technikaffinen Mitarbeitern besteht, sondern auch aus kaufmännischen Entscheidern, bzw. dem Management.
- ✓ Latente Verkaufschancen nicht zu erkennen.