

SCHULUNG



570

Jedox Presales Expert

Werde Jedox Presales Experte: Präsentiere mit der Jedox OnePlatform und erstelle erfolgreich einen Prototypen.

Dauer 1 Tag

Was ist bei einem Presales-Termin zu beachten? Do's and Don'ts bei einer Demo.

Wie kann ich effektiv und erfolgreich einen ersten Prototypen bauen. Entdecken Sie die Jedox OnePlatform und erarbeiten Sie sich Ihr Drehbuch für Ihre Kundenpräsentation.

SCHULUNGSZIELE



Nach dem Training werden Sie in der Lage sein, die Positionierung von Jedox zu nutzen, die Probleme potenzieller Kunden schnell zu erkennen, schnell die richtige Lösung zu finden, Best Practices mit Demo-Inhalten zu nutzen, sich von der Konkurrenz abzuheben, die Zeit für die Erstellung von Proof of Concepts (POCs) zu reduzieren und die Ergebnisse, die Jedox liefern kann, effektiv zu kommunizieren.

ZIELGRUPPE



Diese Schulung richtet sich an alle, die in Vertriebsprozessen ihre bereits vorhandenen Vertriebsfolge weiter perfektionieren, Jedox effektiver präsentieren, sowie sicherer POCs gestalten wollen.

DIE AUSBILDUNG UMFASST



Die Rolle und Aufgaben von Presales Consulting

- 571 Demo Expert
- Tipps & Tricks zur Jedox Standard-Demo-Umgebung OnePlatform
- How to Demo
- 572 POC Expert (BPA)
- Anpassen von Demo-Umgebungen nach Branche, Geschäftsfunktionen und Ökosystem
- Wie man Canvas verwendet

TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN



Sie haben bereits an den 200 und 300 Specialist und Professional Kursen teilgenommen oder haben gleichwertige Kenntnisse.

Im Speziellen werden vorausgesetzt:

- Jedox Online Certification (Specialist-Level) [299]
- Sales Enablement Process [117]
- Fähigkeit, mit Jedox Web dynamische Berichte zu erstellen
- Sicherer Umgang mit dem Jedox Modeler und Jedox Integrator
- Allgemeines Verständnis von OLAP Datenbanken