

Comstor Partner-Qualifizierung im Frühjahr 2009

02.03.2009, 16:21 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Comstor, a Westcon Group company*
Presseagentur: *Riba:BusinessTalk GmbH*



Allein von März bis April bietet Comstor dem Cisco-Fachhandel in Deutschland und Österreich 10 qualifizierende Schulungen und Trainings für Vertrieb und Technik. Know-how-Transfer in aktuellen Sales-Fragen steht obenan.

Berlin, 02. März 2009 – Comstor, der führende deutsche Cisco Value Add Distributor, setzt seine Partner-Initiativen konsequent um. Allein im Frühjahr stehen zehn Veranstaltungen zur Qualifikation der Partner auf der Agenda. Spezielle Sales Trainings flankieren die technischen Trainings im Bereich Unified Communication. Cisco SMB Select Partner Trainings bereiten angehende Cisco Fachhändler auf ihre Zertifizierung vor. Dabei liegen die Teilnehmerkosten für die diversen Veranstaltungen mit 40 bis 50 Euro in einem Rahmen, der nur als Schutzgebühr bezeichnet werden kann. Ohne Ausflüchte sponsert Comstor Partner und Events. Der Handel ist herzlich eingeladen.

Reseller Development Program

Zielgenau adressiert Comstor im Rahmen ihres Reseller Development Program die vertriebliche wie technische Qualifizierung der Channel-Partner. Wo in schwierigen Zeiten neue Geschäftsfelder, Initiativen oder Angebote zum Bedarf der mittelständischen Wirtschaft gesucht werden, wird hier die Teilnahme fast schon zur Pflicht. Denn breite Unterstützung kommt aus dem bewährten Mix der Comstor, der aus Qualifizierung und Zertifizierung, aus Business Development und Projektidentifizierung besteht. Der Berliner Cisco-Spezialist orientiert sich dabei strikt an den Marktgegebenheiten, was die Optimierungszwänge heutiger Unternehmens-IT wie auch die geschäftlichen Bedürfnisse der System- und Fachhandelshäuser betrifft. "Partnerschaften bewähren sich nun einmal in schweren Zeiten und nicht an Feiertagen. Deshalb wollen wir gerade wegen der angespannten Wirtschaftslage unsere Partner befähigen, sich in einem schwierigen Jahr als IT-Servicepartner des Mittelstands gemeinsam mit uns im Markt zu behaupten", kommentiert Joachim Braune, Geschäftsleitung der Berliner Comstor. Qualifizierung und Know-how sind dazu unabdingbar.

Cisco UC Sales Trainings

Unvermindert hohes Potenzial liegt im Voice-Umfeld. Deshalb verbinden die Unified Communication Sales Trainings der Comstor anhand konkreter Praxisbeispiele vertriebliche Argumente für den Verkauf von Cisco UC mit Live Demos der Lösungen. Nach Frankfurt und Karlsruhe geht es im März in Hamburg weiter. Die Teilnehmergebühr beträgt 39,- €.

Neben den Argumentationsgrundlagen gegenüber Wettbewerbsprodukten und der Beratung beim Endkunden geht es um aktuelle Anfragen bei Cisco Projekten. Die Zielgruppe bilden Vertriebsmitarbeiter von Resellern, die Endkunden aus dem KMU-Umfeld betreuen oder zukünftig Cisco UC-Lösungen verkaufen möchten.

Cisco SMB Select Partnertraining

Um eine Einführung und um die Grundlagen der Cisco Produkt-Palette im SMB-Bereich indes geht es bei den eintägigen Bootcamps am 30.3. in München bzw. am 31.3. in Halle. Die kostenlosen Veranstaltungen dienen als Vorbereitung für zwei abschließende Prüfungen, mit denen in nur einem Tag der Status eines Cisco SMB Select Partners erworben werden kann. Wiederverkäufer, die künftig als spezialisierter Cisco Reseller agieren möchten, können aufgrund der Select Zertifizierung etliche Vorteile ausschöpfen: höhere Rabatte auf Cisco Produkte, Zugriff auf Cisco Partner Incentives, die Aufnahme in den Cisco Partner Locator und Zugang zu Cisco.com auf Zertifizierungsebene.

Technische Trainings Cisco UC

Technische Trainings flankieren die Verkaufstrainings zum Thema Cisco Unified Communication am 20.4. in Frankfurt, am 21.4. in Hamburg und am 22.4. in Berlin. Nach einer Einführung in Cisco UC geht es um VoIP-Grundlagen und Protokolle, um die Vorbereitung des Netzwerks und die Installation des Cisco Unified Communication Manager Express. Die Inhalte sind u.a. Teil der CCNA Voice Zertifizierung von Cisco. Bei 149,- € Gebühr gehen 100,- € als Einkaufsgutschein bei Comstor wieder an den Teilnehmer zurück, die als Technische Mitarbeiter oder Consultants arbeiten und Cisco UC-Produkte im SMB-Umfeld verkaufen wollen. In Österreich kombiniert Comstor am 30. und 31.3. in Wien und am 1. und 2.4. in Salzburg zwei Events: je einen Business Lunch zum Thema Cisco SMB Security Lösungen mit einem kostenlosen Sales Workshops zum Thema Cisco Unified Communication.

Portrait

Hintergrund

Neben Schulungen und Trainings oder ihren differenzierten Marketing Services zur Partnerunterstützung setzt Comstor auf kompetente Wettbewerbsinformationen für ihre Partner, die durch Webex-Seminare und Webcasts zu aktuellen Schlüsselthemen gestützt werden. Ein Vielzahl von technischen und vertrieblichen Trainings, Workshops zu neuesten Trends im IT-Umfeld und praxisnahe Seminare belegen den hohen Qualifizierungsanspruch des VAD. Bereits zum Jahresanfang hatte Comstor mit dreiteiligen Workshop-Reihen ihre deutschlandweiten »UC Trainings« wieder aufgenommen. Über ihren Schulungspartner Fastlane starteten die Berliner die ersten Sessions der vertrieblich-technischen Trainings zu Cisco Unified Communication nun auch an verschiedenen Standorten in der Mitte und im Norden Deutschlands. Weitere werden folgen, denn Comstor intensiviert ihre Partnerunterstützung in 2009.

Differenzierung und Qualifizierung

Schulungsprogramme wie Comstors »UC Trainings« liefern anhand praxisnaher Aufgabenstellungen bei Kalkulation und Beratung die entscheidenden Argumente im Kundenkontakt. Sie sind ein Teil des vielschichtigen Comstor Reseller Development Program. Dabei richten sich diese Veranstaltungen ebenso an die Nachwuchsleute wie an erfahrene Kräfte im Fachhandel, um dem Business Development im Unternehmen Nachdruck zu verleihen.

Comstor entwickelt mit ihrem Trainingspartner Fastlane spezielle Programme für Fachhändler, aber auch technische Schulungen für Supporter oder Projektmitarbeiter. Laufende Workshops, Roadshows und Seminare beziehen sich bei Comstor traditionsgemäß auf die praktischen Fragen des Tagesgeschäfts. Denn das erklärte Ziel des Comstor Reseller Development Program ist es, die Partner für einen stark umkämpften Markt zu qualifizieren und für eine Differenzierung der eigenen Fachhändlerschaft aufgrund ausgewiesener Lösungskompetenz und eigenen Fachwissens zu sorgen.

Für Fragen rund um das Comstor Reseller Development Program 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.

News-ID: 286906 • Views: 811 (Stand: 30.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/286906/Comstor-Partner-Qualifizierung-im-Fruehjahr-2009.html>