

## Inhalte cobra Sales Partner Autorisierungs-Schulung I + II

**Teilnehmer „Projekt“** – Mit der cobra **Sales Partner Schulung I** legen Sie den Grundstein für Ihren Verkaufserfolg mit cobra Adress PLUS. Sie erlangen an diesem Tag das Knowhow um cobra Adress PLUS 2009 bei Ihren Kunden zu Installieren und einzurichten. Aufbauend zu dieser Schulung bieten wird in der **Sales PartnerSchulung II** den tieferen Einstieg in das Customizing für komplexere Lösungen mit Adress PLUS und CRM PLUS. Sie steigen also in die komplexeren Bereiche wie Formate und Ansichten tiefer ein. Mehr Produktwissen ebnet den Erfolg bei Ihren Kunden bei Beratung, Installation, Support und Schulung.

**Teilnehmer „Verkauf“** – Mit der cobra **Sales Partner Schulung I** erlernen Sie wie die „Projekt“ Teilnehmer die Grundfunktionen von cobra Adress PLUS erlernen. Aufbauend zu dieser Schulung erlernen Sie in der **Sales PartnerSchulung II** die Grundsteine für den erfolgreichen Verkauf der CRM Lösungen und der Zusatzmodulen. Sie erfahren welche Projekte bereits kommerziell erfolgreich umgesetzt wurden und wie auch Sie bei Ihren Kunden Zusatz- und Höherverkäufe tätigen können.

Durch den Besuch beider, aufeinander aufbauenden Schulungen erwerben Sie das Basiswissen - also den Grundstein - für die cobra Sales Partnerschaft.

### Inhalte Schulung I

#### Teilnehmer „Projekt + Verkauf“ Von 09.00 bis 17.00 Uhr

Installation (Einzelplatz und Netzwerk)  
Benutzerverwaltung und Zugriffsrechte  
Systemverwalterbefehle  
Verzeichnis- und Datei- und Datenbankstruktur  
Einzelbriefgestaltung mit Dokumentvorlagen  
Importe und Exporte  
cobra Terminmanager  
Schnittstellen

### Inhalte Schulung II

#### Teilnehmer „Projekt“ Von 09.00 bis 17.00 Uhr

Ansichteneditor  
Formateditor  
Kampagnenmanagement  
Mobiler Benutzer (Access-Synchronisation)  
Grundlagen CRM PLUS (MS Express 2005)  
MS SQL 2005 Management Studio  
Datenbankverwaltung: Reorganisation,  
Datensicherung

#### Teilnehmer „Verkauf“ Ab 13.30 bis 17.00 Uhr

Zusatzmodule  
Geschäftsmodell  
Provisionsmodell  
cobra Lizenzpolitik und Preisstaffelung  
Partnerentwicklung  
Roadshows  
Leadübergabe  
Case Studys  
Projektmanagement  
Angebotserstellung  
Verkaufshilfsmittel  
Vertriebsprojekte und Kampagnen

**Anmeldung zur Sales Partner Schulung I am \_\_\_\_\_ und Schulung II am \_\_\_\_\_**

Hiermit melde ich mich verbindlich gegen eine Kostenpauschale von CHF 800.00 netto für die Sales Partner Schulung I und II an. Inkl. Teilnehmerunterlagen und Verpflegung. Nach besuch der Schulung II erhalten Sie eine befristete Basislizenz von cobra CRM PLUS für den eigenen Einsatz (NFR-Version).

<p><b>Absender</b></p> <p>Firma _____ _____</p> <p>Abteilung _____</p> <p>Strasse _____</p> <p>PLZ/Ort _____</p> <p>Telefon _____</p> <p>Unterschrift _____</p>	<p><b><u>Teilnehmer 1 „Projekt“</u></b></p> <p>Vorname _____</p> <p>Nachname _____</p> <p>E-Mail _____</p> <p><b>Für weitere Personen eines Unternehmens werden CHF 350.00 pro Person berechnet, da die NFR-Version nur einmalig geliefert wird.</b></p> <p><b><u>Teilnehmer 2 „Verkauf“</u></b></p> <p>Vorname _____</p> <p>Nachname _____</p> <p>E-Mail _____</p>
---	---

**Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung vollständig ausgefüllt per Fax: 071 666 80 42.**

Sie erhalten nach Anmeldung von uns die Rechnung. Die Zahlung ist 10 Tage nach Rechnungsdatum, auf jeden Fall aber vor der Veranstaltung fällig. Im Verhinderungsfall akzeptieren wir gerne eine Ersatzperson. Die cobra behält sich das Recht vor die Veranstaltung abzusagen. In diesem Fall werden bereits bezahlte Beträge vollumfänglich zurückerstattet.