

Office 365 aus Sicht des Vertriebs im Unternehmen einsetzen



Regelmäßige Starttermine



Berufsrelevante Kursangebote



Praxiserfahrene Trainer:innen

Dauer

2 Tage in Vollzeit

Kursinhalt

In diesem Kurs erhalten Sie abteilungsrelevante Informationen rund um Office 365:

- › Es werden Ihnen die einzelnen Office 365 Produkte und deren vielseitiger Einsatz vorgestellt. Sie erhalten anhand von Beispielen einen Eindruck von Einsatzmöglichkeiten.
- › Der Schwerpunkt der Schulung liegt bei Meetings mit internen und externen Personen, der Dokumentenverwaltung und der auch Ermittlung von vertriebsrelevanten Kennzahlen wie z. B. Umsätzen, Deckungsbeiträgen und Kundendaten.
- › Außerdem erhalten Sie die Chance in einer Testumgebung die Produkte zu testen.

Das Ziel dieses zweitägigen Kurses ist, dass Sie einen Überblick über die Möglichkeiten von Office 365 erhalten. Sie erfahren wie Sie im Vertrieb durch den Einsatz von Office 365 unterstützt werden können. Hierzu gehört nicht nur die Organisation innerhalb der Abteilung mit der Möglichkeit den Informationsaustausch zu verbessern, sondern auch die Kommunikation und die Zusammenarbeit mit den weiteren Kollegen. Außerdem sind Sie durch die Teilnahme an diesem Kurs in der Lage Entscheidungsträger rund um Office 365 besser informieren zu können.

Voraussetzungen

Zu diesem Kurs sind keine Voraussetzungen nötig.

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Personen in einer Position im Vertrieb.

Hierzu gehören unter anderem Abteilungsleiter, Teamleiter und Mitarbeiter aus dem Vertrieb.

Kurstermine

Derzeit sind mehrere Kurstermine in Vorbereitung. Wir realisieren gerne Ihren Wunschtermin.



Wir bilden Menschen in ganz Deutschland weiter.
Alle Standorte findest Du auf gfn.de/standorte

