



Full – TLC: Corso Completo per Consulenti in Telecomunicazioni

Presentazione:	Il primo corso completo per diventare un Consulente TLC. Un mestiere nuovo e complesso in uno dei pochi mercati che non ha risentito della crisi. Il percorso è rivolto ad agenti in cerca di guadagni remunerativi, a consulenti che vogliono aumentare le loro competenze o alle aziende che vogliono avere una conoscenza maggiore di un settore che permette di aumentare la propria competitività effettuando investimenti dal sicuro ritorno economico, sia per la propria forza vendita, sia per rendere più efficace un investimento business in questo settore.
Obiettivi:	Le competenze che saranno acquisite saranno: <ul style="list-style-type: none"> • Una conoscenza completa della telefonia di base e di accesso alla rete • Le nuove forme di comunicazione: dal VOIP alle Unified Communications • L'Hardware necessario per essere sempre on-line • Tecniche di vendita di base e la Consulenza come approccio vincente • Gli aspetti pratici, legali, marketing del settore
Programma:	<p><u>I° MODULO : LA TELEFONIA DI BASE (8 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La P.S.T.N.: il modello Telecomitalia • La RTG: il doppino di rame • ISDN: che cos'è e i vari tipi di borchie • I numeri aggiuntivi • I servizi digitali: il GNR e la Selezione Passante • I flussi primari: 15-30 canali. <p><u>II° MODULO : L'ACCESSO ALLA RETE (8 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Il dial – up • ADSL: descrizione e caratteristiche • ADSL: i tagli • ADSL: la BMG • ADSL: gli indirizzi IP dinamici e statici • ADSL: i vari provider • Le regole per vendere l'ADSL • L' HDSL e l'SHDSL • Fibra Ottica • I circuiti chiusi: CDN, Datawan e Hyperway • Le VPN e i collegamenti tra le sedi • L'Adsl Wi-fi • L'UMTS e la Telefonia Mobile <p><u>III° MODULO: IL TRAFFICO TELEFONICO: DAL WLR ALL'ULL (4 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • CS/CPS: il traffico telefonico • WLR: il noleggio delle linee • ULL: la gestione dell'ultimo miglio • Come si vende il risparmio telefonico <p><u>IV° MODULO : VOIP: il futuro della telecomunicazioni (24 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Che cos'è il Voip • Le cinque condizioni necessarie per il VoIP • I vantaggi del Voip • I numeri Geografici e i loro protocolli • Il Fax sul VoIP • Le Portabilità



	<ul style="list-style-type: none"> • Come si vende il Voip • Lo Sviluppo del Voip nei prossimi anni <p><u>V° MODULO: CENNI SULLA TELEFONIA MOBILE (4 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • I MOV: gli Operatori Mobili Virtuali • Gli smart-phone • Le chiavette <p><u>VI° MODULO: PANORAMICA SULL'HW PER LE TLC (20 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Il Modem, il Router, il Firewall per l'ADSL • Il Centralino Telefonico: caratteristiche principali • Il Centralino Telefonico: panoramica sui principali prodotti • Il Centralino Telefonico: come fare un preventivo • IP-PBX: integrazione dati-voce • IP-PBX: panoramica dei servizi e dei prodotti • IP-PBX: un nuovo modo di gestire le comunicazioni • La Remotizzazione dei Sistemi di Telecomunicazioni <p><u>VII° MODULO: TECNICHE DI VENDITA Di BASE (4 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Le 5 fasi di una trattativa • I vari approcci commerciali applicati alle TLC <p><u>VIII° MODULO: LA CONSULENZA COME TECNICA DI VENDITA (8 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analisi della situazione del cliente (le bollette telefoniche!!) • Il posizionamento dell'offerta • Il consulente come un benefattore • Il Post vendita: il consulente come punto di riferimento del cliente • Il Customer – Care come opportunità di vendita <p><u>IX° MODULO: ANALISI DEL MERCATO (4 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La guerra tra gli operatori • La liberalizzazione del mercato • Gli aspetti legali <p><u>X° MODULO: CENNI SUL FUTURO DELLE TELECOMUNICAZIONI (4 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Le Unified Communication <p><u>XI° MODULO: ESERCITAZIONI PRATICHE (12 ore)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Simulazioni d'aula: Role Playng esercitare la consulenza • Esercitazioni in aula: la Gestione delle Obiezioni: evitare le stecche. • Simulazione d'aula: Case-history Esempi positivi e negativi. • Stilare un preventivo: situazione attuale, situazione futura.
--	---

Durata:	100 ore
Docenti:	Ing. Simone Terreni, Consulente in ICT
Sede:	Da Concordare
Matereriale Didattico	Ai partecipanti saranno rilasciate delle dispense strutturate ad hoc sugli argomenti trattati in aula
Costo	2.900 € + iva (Spese di Viaggio, vitto e alloggio escluse)

N.B. : possono essere richiesti i singoli moduli anche separatamente.