



Corporate Solutions Sales Engineer

Код курса: KL-015.03

Corporate Solutions Sales Engineer

Код курса: KL-015.03

Длительность	8 ак. часов
Формат	Очно; Дистанционно
Разработчик курса	Лаборатория Касперского
Тип	Учебный курс
Способ обучения	Под руководством тренера

О курсе

Курс предназначен для ИТ-специалистов, занимающихся технической поддержкой продаж комплексных решений.

Подробная информация

Профиль аудитории:

- Курс предназначен для ИТ-специалистов, занимающихся технической поддержкой продаж комплексных решений для:
 - Защиты от вредоносного и нежелательного программного обеспечения
 - Фильтрации спама
 - Контроля рабочих мест
 - Шифрования данных
- Он также будет интересен инженерам послепродажной поддержки и менеджерам по продажам

Предварительные требования:

- Слушатели должны быть знакомы с ИТ-технологиями и информационной безопасностью, иметь представление о вредоносных программах и современных угрозах.

По окончании курса слушатели смогут:

- Получить знания о продуктах и технологиях Лаборатории Касперского
- Знать о конкурентных преимуществах
- Знать о современных угрозах
- Знать о развитии навыков, необходимых для подготовки оптимальных защитных решений на базе продуктов Лаборатории Касперского, включая:
 - Знать о подготовке и защите решений перед потенциальным заказчиком
 - Знать о демонстрации возможностей
 - Знать о проведении предварительного тестирования

Программа курса

Модуль 1. Роль инженера предпродажной поддержки

- Техническая поддержка в процессе продажи
- Жизненный цикл продажи

Модуль 2. Современные угрозы и требования регуляторов

- Бизнес-составляющая проблемы
- Основные категории угроз
- Киберпреступность и угрозы, связанные с ней
- Примеры требований регуляторов

Модуль 3. Проецирование корпоративных продуктов «Лаборатории Касперского» на сетевую архитектуру

- Комплексный подход к защите
- Управление защитой с помощью Kaspersky Security Center
- Защита рабочих станций, мобильных устройств и терминалов
- Защита файловых серверов и систем хранения данных
- Защита виртуальных сред
- Защита почтовых систем и систем для совместной работы
- Защита Интернет-шлюзов
- Лицензионная политика

Модуль 4. Технические работы в цикле предпродажной подготовки

- Тендер с точки зрения заказчика
- Принятие решения об участии в тендере
- Запрос на предоставление предложения
- Обследование инфраструктуры заказчика и предварительный анализ ситуации
- Проведение презентации решения
- Проверка предложенного решения
- Демонстрация возможностей
- Предварительное тестирование
- Оглашение результатов тендера
- Пилотный проект
- Дальнейшие шаги

Модуль 5. Конкурентные преимущества

- Сильные стороны продуктов «Лаборатории Касперского»
- Результаты независимых тестов
- Отчеты аналитических агентств

[Посмотреть расписание курса и записаться на обучение](#)

Обращайтесь по любым вопросам
к менеджерам Учебного центра Softline

8 (800) 505-05-07 | edusales@softline.com

Ждём вас на занятиях в Учебном центре Softline!



Почему Учебный центр Softline?

Лидер на рынке корпоративного обучения.

Более 300 тысяч подготовленных IT-специалистов.

Гибкий индивидуальный подход в обучении, скидки и акции.

Широкая сеть представительств в крупнейших городах РФ и СНГ; дистанционный формат обучение на вашей территории или в арендованном классе в любой точке мира.

Высокотехнологичное оборудование

Более **18 лет** опыта работы

Международные сертификаты для IT-специалистов и пользователей в Центрах тестирования

Сертифицированные тренеры с богатым практическим опытом работы

Авторизации от мировых производителей ПО (Microsoft, Cisco, VMware, Citrix, Лаборатория Касперского, Oracle, Autodesk, Код безопасности и других).

Разработка курсов и тестов под заказ, внедрение корпоративных систем обучения.

Подробнее об Учебном центре Softline

Вы можете узнать из [профайла](#).