

VANDERBILT



VIVS: Vanderbilt Industries Value Sales

vanderbiltindustries.com



Förutom systemdesign så går vi även igenom lösningsorienterad försäljning och hur du kan bli mera framgångsrik med att skapa smarta modeller som skapar återkommande intäkter genom att skapa driftsäkra lösningar och bygga långsiktiga affärsrelationer.

Efter genomförd kurs och godkänt prov erhåller kursdeltagarna ett personlig certifikat som Vanderbilt International Values Sales - Certified Professional.

VIVS är en tre dagars utbildning där vi går igenom allt från olika larmklasser, komponenter, regelverk till design och projektering av säkerhetssystem.

Systemdesignsdelen omfattar bland annat Vanderbilt SPC, Omnis och ACT kombinerat med smarta VMS integrationer, kommunikationslösningar och övriga smarta integrationsmöjligheter. Detta för att du skall få ut så mycket som möjligt av de olika produkterna och alltid kunna erbjuda den mest optimala lösningen för dina kunder.



Dag 1: Inbrottslarm – Regelverk och tillämpningar

Under utbildningen presenteras grunderna i SSF130 som styr projektering och installation av inbrottslarmanläggningar. Du får lära dig hur reglerna tillämpas i praktiken när det gäller systemuppbyggnad, val av material och placering av komponenter. Första dagen avslutas med en projekteringsövning där du tillämpar de kunskaper du fått under dagen.



Dag 2: Projektering och design av olika säkerhetssystem

Under utbildningen presenteras grunderna i kameraövervakning, inbrottslarm samt passersystem. Du får lära dig hur dessa system samverkar genom integration och hur man på så vis kan bygga en lösning åt kunden. Vi kommer att lägga stort fokus på kundnytta och användbarhet för att du som deltagare ska få en skarp verktygslåda med dig ut på fältet. Dagen avslutas med ett projekteringsexempel som kommer följas upp med en examen i form av en anbudsförfrågan där det gäller att presentera en så bra lösning som möjligt.

Alla teoretiska exempel kommer visas live kontinuerligt under dagen och system finns uppkopplade för att kunna lösa eventuella frågor.



Dag 3: Försäljning

Under utbildningen går vi igenom konkreta metoder att öka försäljningen från nuvarande nivåer. Strukturering av en fungerande säljprocess som ger säljare och säljledning kontroll. Kundkontakt och modeller för att skapa förtroende hos och förståelse för en annan person. Modeller för att hitta, väcka, skapa och förstärka en idé hos kund där lösningen är svaret och hur man skapar modeller för att lösa kundens problem. Slutligen går vi igenom hur man skapar smarta modeller för återkommande intäkter och bygger långsiktiga relationer.



AGENDA – DAG 1

Inbrottslarm – Regelverk och tillämpningar

Regelverket SSF130

- ✓ Definitioner
- ✓ Larmklasser
- ✓ Delsystem
- ✓ Ståplan
- ✓ Indraget skalskydd



Manövrering

- ✓ Tillträdesväg

Dokumentation

- ✓ Anläggarintyg

Projekteringsövning

- ✓ Inbrottslarm
- ✓ Regelverk och komponentplacering



Detektorer – Teknik och funktion

- ✓ Magnetkontakter
- ✓ Glaskrossdetektorer
- ✓ Rörelsedetektorer



Projektering och komponentval

- ✓ Centralapparat
- ✓ Larmöverföring
- ✓ Larmdon
- ✓ Strömförsörjning

AGENDA – DAG 2

Systemdesign och projektering

Inbrottslarm

- ✓ SPC lösningar

Integration mot passersystem

- ✓ Möjligheter med ACT

Integration av Video

- ✓ Kameraövervakning
- ✓ VMS - Integration mot SPC



Molntjänster

- ✓ SPC Connect och ACT365

Integrerade säkerhetssystem

- ✓ Omnis
- ✓ Skillnader mellan olika system
- ✓ CCTV i Omnis
- ✓ Long range och ANPR

Projektering och Design

- ✓ Projekteringsexempel
- ✓ Verktyg - Strömberäkning

AGENDA – DAG 3

Försäljning

Formeln för ökad försäljning

- ✓ Aktivitetsnivå
- ✓ Medelaffär
- ✓ Avslutsprocent

Säljstruktur för bibehållen kontroll

- ✓ Definition av ordet "Försäljning"
- ✓ Hur fattar människor beslut
- ✓ Försäljningens faser
- ✓ Vikten av uppföljning och kvalitetssäkring

Kundkontakt för att på kortast möjliga tid bygga förtroende

- ✓ Definition av "Kundkontakt"
- ✓ Relationstriangeln
- ✓ Emotionell intelligens

Behovsanalys – För att kunna förbättra och skapa intresse

- ✓ Definition av "Behovsanalys"
- ✓ Hur man skapar värde
- ✓ Frågestruktur
- ✓ Fakta – Nyttä – Fördel



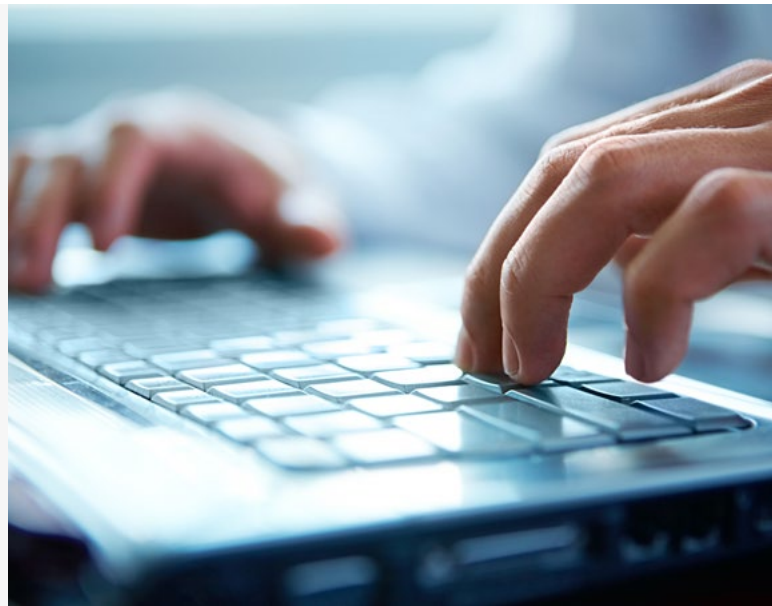
Utbildningar 2019

- ✓ 22 – 24 januari, Stockholm
- ✓ 12 – 14 mars, Stockholm
- ✓ 21 – 23 maj, Stockholm
- ✓ 27 – 29 augusti, Stockholm
- ✓ 1 – 3 oktober, Stockholm
- ✓ 3 – 5 december, Stockholm

Avgift: 27 500 kr*



Som registrerad Vanderbilt partner erhåller ni ordinarie rabatt på kursavgiften. Kontakta oss på pros.nordic@vanderbiltindustries.com för pris och bokning. I kursavgiften ingår frukost och lunch samt kursmaterial. Max 12 deltagare per utbildningstillfälle. Det finns även möjlighet till företagsanpassade kurser.



VANDERBILT

vanderbiltindustries.com

🐦 @VanderbiltInd

🌐 Vanderbilt Industries

Vanderbilt International AB

Englundavägen 7

Box 1275, 17124 Solna

☎ +46 8 629 0300