

**Headsetspezialist auf Roadshow in zehn deutschen Städten - Neues WIN-Partnerprogramm im Mittelpunkt**

## **Jabra on Tour: Kostenlose Workshops für Partner**

**Rosenheim, 04. Oktober 2012. – Mit einer deutschlandweiten Roadshow unterstützt Jabra seine Partner jetzt noch gezielter im Headsetverkauf: In den Mittelpunkt der Workshops stellt der Kommunikationsspezialist sein neues WIN-Partnerprogramm und präsentiert seine neu gestaltete interaktive Webseite. Eine Einführung in die Schulungsplattform Jabra Ecademy, ein Vortrag über Akustik sowie Produktneuvorstellungen runden die Workshops ab. Die Jabra-Roadshows finden von Mitte Oktober bis Anfang Dezember in zehn deutschen Städten statt. Händler können sich unter [www.jabra.com.de/roadshow2012](http://www.jabra.com.de/roadshow2012) zu den kostenlosen Workshops anmelden.**

In zehn Workshops informiert und schult Jabra seine Partner vor Ort zu aktuellen Headsetthemen: Im Mittelpunkt steht das neue WIN-Partnerprogramm mit umfassenden vertriebsunterstützenden Verkaufshilfen für eine noch einfachere Headset-Vermarktung. Hierzu gehört auch die Vorstellung der neuen eLearning-Plattform Jabra Ecademy, auf der Partner sich nützliches Headset-Wissen aneignen und sich zertifizieren können. Flankierend dazu führt Jabra die Teilnehmer in seine neue digitale Web-Plattform ein, präsentiert das speziell für Händler zugeschnittene Partner Portal und die Online-Hilfe Headsetsupport.de. Jabra rundet seine Workshops mit Produktneuvorstellungen und einem Vortrag über Akustik ab.

„Mit der Workshop-Serie unterstreicht Jabra die Wichtigkeit des Channels“, so Diana Nour El Din, Managing Director DACH bei Jabra Business Solutions. „In diesen Veranstaltungen zeigen wir unseren Partnern unterschiedliche Möglichkeiten auf, wie sie die Vermarktungspotentiale von Headsets voll ausschöpfen können.“

Händler können sich unter [www.jabra.com.de/roadshow2012](http://www.jabra.com.de/roadshow2012) kostenlos für einen der Workshops anmelden und bekommen dafür den Jabra WIN-Ordner kostenfrei mit allen verfügbaren vertriebsunterstützenden Unterlagen im Wert von 39.- Euro.

Alternativ bietet Jabra die Möglichkeit zur kostenpflichtigen Workshop-Teilnahme für 99.- Euro: Dann erhalten die Teilnehmer zusätzlich ein schnurloses Profi-Headset Jabra PRO 920 oder Jabra PRO 930 im Wert von 199.- Euro.

Die Termine der Jabra-Headsetworkshops sind:

_ Stuttgart:	16. Oktober 2012
_ München:	17. Oktober 2012
_ Bamberg:	18. Oktober 2012
_ Berlin:	23. Oktober 2012
_ Essen	30. Oktober 2012
_ Osnabrück	6. November 2012
_ Soltau	7. November 2012
_ Frankfurt	13. November 2012
_ Kaiserslautern	20. November 2012
_ Dresden	3. Dezember 2012

(335 Wörter / 2.585 Zeichen inkl. Leerzeichen)

**Folgen Sie Jabra auch auf Twitter:** <http://twitter.com/JabraDE> **und**  
**Facebook:** [www.facebook.com/jabrade](http://www.facebook.com/jabrade)

#### **Über Jabra**

Jabra ist der Markenname von GN Netcom, einer Tochtergesellschaft von GN Store Nord A/S (GN). Das Unternehmen ist an der NASDAQ OMX gelistet. Weltweit beschäftigt Jabra etwa 850 Mitarbeiter und hat 2011 einen Jahresumsatz von ca. 2,106 Mrd. DKK erwirtschaftet. Als einer der weltweit führenden Hersteller entwickelt und vermarktet Jabra ein umfangreiches Portfolio an hands-free Kommunikationslösungen. Seit mehr als zwei Jahrzehnten steht Jabra für Innovation, Zuverlässigkeit und hohen Bedienkomfort. Mit seinen Geschäftsbereichen für

mobile Anwender und professionelle Nutzer in Contact Center und Büroumgebungen produziert Jabra schnurgebundene und schnurlose Headsets und Freisprechlösungen, die Nutzern und Unternehmen ermöglichen komfortabler, leistungsfähiger und standortunabhängig zu kommunizieren.

**Weitere Informationen:**

[www.jabra.com/de](http://www.jabra.com/de)  
<http://jabra.namu-pr.de>  
<http://twitter.com/jabrade>  
<http://facebook.com/jabrade>

<b>Unternehmenskontakt</b>	<b>Pressekontakt</b>
<p><b>GN Netcom GmbH</b>  <b>Traberhofstraße 12, 83026 Rosenheim</b></p> <p><b>Stefan Kirchhof</b>, Channel Marketing Manager, Tel.: +49 (0)8031/26510, Fax: + 49 (0)8031/2651-34; E-Mail: <a href="mailto:presse@jabra.com">presse@jabra.com</a></p>	<p><b>NAMU-PR</b>  <b>Geibelstr. 4, 30173 Hannover</b></p> <p><b>Frauke Schütz</b>, Tel: +49 (0)511-7909-0302, Fax: +49 (0)511-7909-0303, E-Mail: <a href="mailto:fs@namu-pr.de">fs@namu-pr.de</a>, Internet: <a href="http://www.namu-pr.de">www.namu-pr.de</a></p> <p><b>Thomas Semmler</b>, Tel: +49 (0)511-7909-0300, Fax: +49 (0)511-7909-0303, E-Mail: <a href="mailto:tom@namu-pr.com">tom@namu-pr.com</a>, Internet: <a href="http://www.namu-pr.de">www.namu-pr.de</a>  <a href="http://presse.namu-pr.de/jabra/jabra_start.html">http://presse.namu-pr.de/jabra/jabra_start.html</a></p>