

Securing your Customer with DNA (DNAS)

ID DNAS Preis 599,- € (exkl. MwSt.) Dauer 1 Tag

Dieser Text wurde automatisiert übersetzt. Um den englischen Originaltext anzuzeigen, klicken Sie bitte [hier](#).

Kursüberblick

Ziel dieses Kurses ist es, den Teilnehmern beizubringen, wie sie Ciscos Digital Network Architecture (DNA) und Cisco Security-Lösungen positionieren und verkaufen können, um positive Geschäftsergebnisse für jeden Kunden zu erzielen, und somit die Grundlage für die Unternehmenstransformation hin zu einem vollständig digitalen Dienstleistungsgeschäft zu schaffen.

Die Teilnehmer sollten einen Laptop mitbringen, mit dem sie recherchieren und Übungen durchführen können.

Das letzte Modul des Kurses, Modul 5, bietet einen detaillierteren Überblick über DNA-Sicherheitslösungen mit Online-Demonstrationen und der Möglichkeit für die Teilnehmer, Demos zusammen mit dem Kursleiter durchzuführen.

Zielgruppe

Alle Vertriebsmitarbeiter, die die DNA- und Sicherheitslösungen von Cisco positionieren möchten, einschließlich Account Manager, Account Directors, Business Development, Sales Support und Pre-Sales.

Voraussetzungen

Keine

Kursziele

Lernergebnisse:

- Sie sind in der Lage, den Wert der Cisco DNA für das Erreichen der strategischen Geschäftsziele eines Kunden zu erläutern.
- Diskutieren Sie, wie wichtig es ist, Sicherheit und DNA

gemeinsam zu verkaufen, um neue Möglichkeiten zu schaffen.

- Sie sind in der Lage, den Wert einer Cisco Secure DNA für einen Kunden zu erläutern und darzulegen, wie das Geschäft des Kunden davon profitieren und umgestaltet werden kann.
- Gewährleistung, dass die Sicherheit in jedem DNA-Deal enthalten ist
- Verstehen Sie den einzigartigen Wert von Cisco auf dem Markt und wie Sie ihn nutzen können, um Einwände und die Konkurrenz zu besiegen.
- Sicherstellen, dass beim Verkauf und bei der Positionierung der Cisco DNA die Sicherheit an erster Stelle steht und dass sie digital bereit ist.
- eine visuelle Demonstration der wichtigsten DNA-Sicherheitskomponenten bieten

Detaillierter Kursinhalt

Einführung und Begrüßung

Thema 1 - Warum die Digitalisierung den IT-Markt verändert

- Digital Enterprise Definition
- Die 4 Säulen der Digitalisierung (IoT, Mobilität, Big Data, Cloud)
- Digitale Disruption
 - Wie störend ist das?
 - Unternehmen müssen die IT anders nutzen
 - Software-geführte Diskussion
- Welchen Unterschied macht das für mich als Partner?
 - Möglichkeiten für Partner
 - Heute und Morgen

Thema 2 - Was ist die digitale Netzarchitektur?

- Was ist DNA?
- Die DNA-Design-Prinzipien
 - Virtualisierung
 - Automatisierung
 - Analytik
 - Cloud Service Management
- Die DNA Business Outcomes
 - Schnellere Innovation
 - Reduzierung von Kosten und Komplexität

- Geringeres Risiko
- Die Lösungen, die dem Entwurf zugrunde liegen
 - CMX
 - Enterprise NFV
 - APIC-EM
 - StealthWatch, NetFlow
 - Meraki
 - Durchgängige Sicherheit (ASA, AMP, FirePower, ISE, TrustSec, usw.)
 - Cisco Umbrella (Offener DNS)
- Wie anders ist die DNA
- Übung - Die Teilnehmer werden nun individuell arbeiten und festlegen, welche Elemente der Digitalisierungsgeschichte und welche Säulen der DNA bei ihren Kunden auf Resonanz stoßen und wie sie diese Dienste nutzen können, um ihre Kunden bei der Beschleunigung ihrer digitalen Strategie zu unterstützen.

Thema 3 - An wen werden wir es verkaufen?

- Zielmärkte, Zielkunden und Ziel-Stakeholder
 - Die digitale Transformation bringt die IT in die Vorstandsetage
 - Identifizierung digitaler Strategien
 - Mit IT
 - Mit LoB
 - Mit Führungskräften aus der Wirtschaft
 - Nutzung der DNA zur Erzielung von Geschäftsergebnissen
 - Mit quantifizierter Auswirkung auf das Geschäft
- DNA-Anwendungsfälle
 - Neue Zweigstelle
 - Mitarbeiterproduktivität
 - Einführung von Mobil- und Cloud-Diensten
 - Kundenerfahrung
 - Ransomware
- Übung - Die Delegierten werden nun in Teams arbeiten, um einen Business Case zu erstellen, den sie dem CIO vorlegen können, sowie einen Business Case, den der CIO dann dem Vorstand vorlegen kann.

Thema 4 - Wie werden wir es verkaufen?

- Was wir sehen
- Wie man DNA an Kunden verkauft
 - Sicherheit ist der Schlüssel
 - Die DNA Customer Journey
 - Phasen der DNA-Adoption
 - Das Icebreaker-Programm
 - Eisbrecher-Schwerpunkte (LDoS, Energiemanagement, etc.)
 - Wie man mit Icebreaker Geschäfte macht

- Partner-Anreize
 - EasyPay, OIP/TIP, SIP, CTMP, Security Ignite, usw.
 - DNA und Cisco ONE
 - Sicherheit kostenlos hinzufügen
 - DNA-Angebote
 - Führen mit Sicherheit
 - Sicherer Zugang
 - Sicheres WAN
 - Sichere Begrenzung
- Umgang mit Einwänden und dem Wettbewerb
- Partner-Erfolgsgeschichten
- Übung: In Teams wird jedes Team einen Kunden für jede Phase der DNA-Reise und die Zuordnung zu den endgültigen Geschäftsergebnissen vorbereiten und dann eine Customer Lifecycle Engagement-Strategie planen, die die Reise ihres Kunden in Richtung digitale Transformation beschleunigt und auf der Cisco Digital Network Architecture (DNA) und den Geschäftsergebnissen aufbaut.

Thema 5 - Die Lösungen, die der DNA zugrunde liegen

- CMX
 - Video von CMX in Aktion
- Enterprise NFV
 - Video von Enterprise NFV in Aktion
- APIC-EM
 - Video von EPIC-AM in Aktion
- Die Sicherheitsarchitektur von Cisco
 - Sicherheit hemmt Digitalisierung
- Wie senkt die DNA das Risiko?
 - Das Netz als Sensor
 - StealthWatch
 - Ausbilder- und Delegierten-Demo von SteathWatch
 - Das Netz als Durchsetzer
 - ISE und TrustSec
 - Lehrer-Demo von ISE
 - Cisco Umbrella (Offener DNS)
 - Komponenten und Funktionsweise
 - Ausbilder und Delegierte Demo des Dachverbands
 - NGFW
 - Ausbilder-Demo von FMC
- Übungen: Während dieses Moduls werden die Teilnehmer in Teams arbeiten und Online-Demos der wichtigsten DNA-Sicherheitslösungen (StealthWatch und Cisco Umbrella) durchführen, um dem Kunden die Vorteile einer sicheren DNA visuell zu vermitteln.

Thema 5 - Zusammenfassung

- Zusätzliche Ressourcen

- Partner auf die DNA vorbereiten
 - Durch Bildung, Befähigung und Integration
- Aufruf zum Handeln
- Zusammenfassung

Über Fast Lane



Fast Lane ist weltweit, mehrfach ausgezeichnete(r) Spezialist für Technologie und Business-Trainings sowie Beratungsleistungen zur digitalen Transformation. Als einziger globaler Partner der drei Cloud-Hyperscaler Microsoft, AWS und Google und Partner von 30 weiteren führenden IT-Herstellern bietet Fast Lane beliebig skalierbare Qualifizierungslösungen und Professional Services an. Mehr als 4.000 erfahrene Fast Lane Experten trainieren und beraten Kunden jeder Größenordnung in 90 Ländern weltweit in den Bereichen Cloud, künstliche Intelligenz, Cybersecurity, Software Development, Wireless und Mobility, Modern Workplace sowie Management und Leadership Skills, IT- und Projektmanagement.



Fast Lane Services

- ✓ Highend-Technologietraining
- ✓ Business- & Softskill-Training
- ✓ Consulting Services
- ✓ Managed Training Services
- ✓ Digitale Lernlösungen
- ✓ Content-Entwicklung
- ✓ Remote Labs
- ✓ Talentprogramme
- ✓ Eventmanagement-Services

Trainingsmethoden

- ✓ Klassenraumtraining
- ✓ Instructor-Led Online Training
- ✓ FLEX Classroom – Klassenraum und ILO kombiniert
- ✓ Onsite & Customized Training
- ✓ E-Learning
- ✓ Blended & Hybrid Learning
- ✓ Mobiles Lernen

Technologien und Lösungen

- ✓ Digitale Transformation
- ✓ Artificial Intelligence (AI)
- ✓ Cloud
- ✓ Networking
- ✓ Cyber Security
- ✓ Wireless & Mobility
- ✓ Modern Workplace
- ✓ Data Center



Weltweit vertreten
mit High-End-Trainingszentren
rund um den Globus



Mehrfach ausgezeichnet
von Herstellern wie AWS, Microsoft,
Cisco, Google, NetApp, VMware



Praxiserfahrene Experten
mit insgesamt mehr als
19.000 Zertifizierungen

Deutschland

Fast Lane Institute for Knowledge
Transfer GmbH
Tel. +49 40 25334610
info@flane.de / www.flane.de

Österreich

ITLS GmbH
(ITLS ist ein Partner von Fast Lane)
Tel. +43 1 6000 8800
info@itls.at / www.itls.at

Schweiz

Fast Lane Institute for Knowledge
Transfer (Switzerland) AG
Tel. +41 44 8325080
info@flane.ch / www.flane.ch