



Microsoft Cloud Sales Academy

Inhalte

Module

1. Cloud Fundamentals
2. Security & Compliance
3. Azure Essentials
4. Modern Workplace
5. Künstliche Intelligenz
6. „Technischbefreit verkaufen!“



Microsoft Cloud Sales Academy: Inhalte

Modul: Cloud Fundamentals

Was ist das Ziel dieses Moduls?

An diesem Tag legen wir das Fundament für die kommenden Monate! Wir erarbeiten die Grundlagen zum Erklären von Cloud-Technologien und die Unterschiede zwischen Cloud- und On-Premise- sowie Hybrid-Vertrieb. Zudem wird das Thema Authentifizierung als Basis für alle weiteren Module beleuchtet.

Wie wird das erreicht werden?

Wir öffnen die Blackbox Microsoft Data Center. Was konkret verbirgt sich dahinter – international sowie bei der deutschen Lösung? Durch Wissenstransfer und Gruppenarbeiten entwickeln wir anhand eines Kundenszenarios Lösungsansätze, um Cloud-Technologien erfolgreich platzieren zu können. Wichtig ist uns zudem der aktive Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander: Was waren die Erfolgsfaktoren bei bisher abgeschlossenen Cloud-Deals?

Was nehme ich als TeilnehmerIn konkret mit?

Die Teilnehmer sind im Anschluss in der Lage, die Vorteile von Cloud-Computing-Szenarien zu erklären, und sie haben ein umfassendes Verständnis der technologischen Grundlagen gewonnen. Zudem kennen sie die wichtigsten Elemente des Microsoft Cloud-Portfolios, als Basis für die folgenden Vertiefungsworkshops.

Modul: Security & Compliance

Was ist das Ziel dieses Moduls?

Spätestens seit dem 25. Mai 2018 stellt für viele Kunden das Thema DSGVO eine Herausforderung dar. Im Modul „Security & Compliance“ bekommen die Teilnehmer Einblicke in die derzeitigen Cyber-Crime-Gefahren, die heute schon Unternehmen täglich bedrohen, sowie Lösungsansätze zur Umsetzung der DSGVO-Compliance. Auch werden Geschäftsaspekte für Partner sowie Insights zu den technologischen Möglichkeiten, um sich effektiv zu schützen, behandelt.

Wie wird das erreicht werden?

Anhand von Vorträgen sowie Gruppenarbeiten werden über Kundenszenarien Lösungsansätze vorgestellt bzw. ausgearbeitet. Über eine Risikobetrachtung wird die Notwendigkeit zum Handeln für Unternehmen herausgestellt. Basierend auf bewährten Methoden und Prozessen werden mögliche Aktionen sowie erste Ansätze seitens eines Partners für Kunden aufgezeigt.

Was nehme ich als TeilnehmerIn konkret mit?

Die Teilnehmer erhalten ein gutes Verständnis über die Ist-Situation bei Cyberkriminalität und DSGVO-Herausforderungen, die Gefahren und die wirtschaftlichen Risiken daraus sowie eine Herangehensweise, um sich effektiv zu schützen. Jeder Teilnehmer wird in der Lage sein, daraus resultierend für seine Kunden einen Security-Workshop anzubieten, um ein Lösungsangebot unterbreiten zu können.

Microsoft Cloud Sales Academy: Inhalte

Modul: Azure Essentials

Was ist das Ziel dieses Moduls?

In diesem Modul wird ein kompletter Funktionsüberblick zu Azure gegeben. Zudem werden anhand von Kundenszenarien die preisliche Kalkulation und die Mehrwertargumentation vermittelt.

Wie wird das erreicht werden?

Gegenstand des Workshops sind Wissenstransfer und praxisorientierte Gruppenarbeiten. Zentrale Bestandteile werden Kalkulationsbeispiele durch Kundenszenarien und das Kennenlernen der dafür notwendigen Tools sein.

Was nehme ich als TeilnehmerIn konkret mit?

Nach diesem Modul sind die Teilnehmer in der Lage, Kunden die Mehrwerte einer Microsoft Azure-/Hybrid Cloud-Lösung zu erläutern und ein preisliches Angebot zu machen.

Modul: Modern Workplace

Was ist das Ziel dieses Moduls?

Bei diesem Workshop dreht sich alles darum, wie Partner ihren Kunden auf der Basis von Microsoft 365 dabei helfen können, die Leistungsfähigkeit des digitalen Wandels umfassend auszuschöpfen.

Wie wird das erreicht werden?

In dem sehr praxisorientierten Workshop werden wir anhand von ausgewählten, erprobten Anwendungsfällen die Einsatzmöglichkeiten von Microsoft 365 erarbeiten, erleben und selber in den eigenen Vertrieb bringen lernen.

Was nehme ich als TeilnehmerIn konkret mit?

Die Teilnehmer erhalten konkrete Anregungen für das eigene Vertriebsangebot. So können sie ihr „Scenario Selling“-Portfolio um direkt anwendbare Lösungsangebote auf der Basis von Microsoft 365 erweitern.

Microsoft Cloud Sales Academy: Inhalte

Modul: Künstliche Intelligenz

Was ist das Ziel dieses Moduls?

In diesem Workshop bieten wir einen Einstieg in die Welt der künstlichen Intelligenz (AI) und zeigen auf, wie man vertrieblich das Thema bei Kunden platzieren kann.

Wie wird das erreicht werden?

Wir sprechen sowohl über ethische Grundsätze im Umgang mit AI als auch über die konkreten technischen Bausteine und erklären sie greifbar mit Beispielen. Wir bringen Kundenszenarien mit, die in Deutschland bereits umgesetzt wurden oder sich noch in der Umsetzung befinden, und teilen Einblicke zu typischen AI-Projektverläufen. Wir möchten außerdem erörtern, wie Kunden vertrieblich angesprochen werden können, je nachdem, wo sie in ihrer Entwicklung beim Thema AI stehen. Wir unterstützen die Teilnehmer dabei, ihren eigenen 5-Minuten-Pitch zu bauen, und nehmen mögliche Berührungspunkte durch einfache Demos und ein Hands-on-Lab.

Was nehme ich als TeilnehmerIn konkret mit?

Teilnehmer erhalten das Know-how, die Sicherheit und alle nötigen Unterlagen (Präsentationen und Demos), um einen erfolgreichen Einstieg in das Thema AI bei ihren Kunden zu landen.

Modul: „Technischbefreit verkaufen!“

Was ist das Ziel dieses Moduls?

Im abschließenden Modul fokussieren wir uns auf Gesprächsführung, die sich im Zeitalter der Digitalisierung ebenso wandelt wie die technischen Rahmenbedingungen. Ziel des Workshop ist es daher, das innerhalb der Cloud Sales Academy neu erworbene Wissen gezielt und spannend in die Alltagskommunikation durch bewusstes Storytelling einzubringen.

Wie wird das erreicht werden?

Neben der grundsätzlichen Darstellung der Abhängigkeit von technischer Projektumsetzung und Change Management wird den Teilnehmern geholfen, ihren bisherigen Pitch künftig strukturierter und nachhaltiger einsetzen zu können. Dabei wird in praktischen Übungen erfahren, wie eine neue Form der Gesprächsführung angeeignet werden kann. Die Teilnehmer lernen darüber hinaus Methoden kennen, wie Use Cases, Szenarien und Stories spannender erzählt werden können.

Was nehme ich als TeilnehmerIn konkret mit?

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, ihre Kunden in künftigen Gesprächen maßgeschneiderte Kenntnisse zu vermitteln, um so (neue) Wertschöpfung zu bieten, die sich vom Wettbewerb deutlich abhebt. Die Teilnehmer werden mutiger sein, eher die Initiative ergreifen und ein besseres Gefühl für selbstsicheres Auftreten vor Kunden bekommen.