

## Sales & Business Transformation

- Cisco Business Transformation Trainings & Zertifizierungen
- Business & IT Convergence Curriculum
- Fast Lane Sales-Serie für Cisco Produkte & Lösungen





Die Anforderungen an den Vertrieb von IT-Lösungen wachsen. Der Vertrieb muss in der Lage sein, mit den verschiedenen Zielgruppen seiner Kunden von der Technik bis zum Management zu argumentieren und zu kommunizieren. Dies erfordert Kenntnisse in verschiedenen Bereichen, von Business-Modellen und Vertriebsmethoden über IT-Management bis hin zu den unterschiedlichen Technologien, Produkten und Lösungen.

Als globaler Cisco Business Learning Partner ist Fast Lane speziell dafür autorisiert und qualifiziert, vertriebsorientierte Schulungen für Cisco Sales-Mitarbeiter und Channel Partner zu entwickeln, auf spezielle Anforderungen anzupassen und weltweit durchzuführen. Es spricht dabei für sich selbst, dass Fast Lane eng mit verschiedenen Cisco Business Units und Channel Teams zusammenarbeitet und diese bei Produkteinführungen und Go-to-Market Initiativen unterstützt.

Unsere Trainingsprogramme im Sales- und Presales-Umfeld sind in drei Bereiche strukturiert:

- Cisco Business Transformation Trainings
- Business & IT Convergence Curriculum
- Fast Lane Sales-Serie für Cisco Produkte & Lösungen



## Cisco Business Transformation Trainings

Understanding Cisco Business Value Analysis Fundamentals (BTUBVAF)	3
Applying Cisco Specialized Business Value Analysis Skills (BTASBVA)	3
Cisco Business Value Specialist Power Workshop (BVSPW)	3
Executing Cisco Advanced Business Value Analysis & Design Techniques (BTEABVD)	4
Performing Cisco Transformative Architecture Engagements (BTPBTAE)	4
Cisco Building Business Specialist Skills (BTBBSS)	4
Cisco Sales Essentials (CSE)	4

## Business & IT Convergence Curriculum

### Sales-orientierte Kurse für den Vertriebsprozess

Discover the Customer (BIC-DTC)	5
Engaging the Stakeholder (BIC-ESH)	5
Creating a Business Case (BIC-CBC)	6
Bring Technology to Life (BIC-BTL)	6

### Technologie-orientierte Kurse – Understand & Believe Module

Evolution of the Data Center (BIC-UB-EOD)	6
Opportunities in Enterprise Mobility (BIC-UB-OEM)	6
Internet of Things (BIC-UB-IOT)	6
Seamless Collaboration (BIC-UB-SLC)	6
SDN & Beyond (BIC-UB-SAB)	6

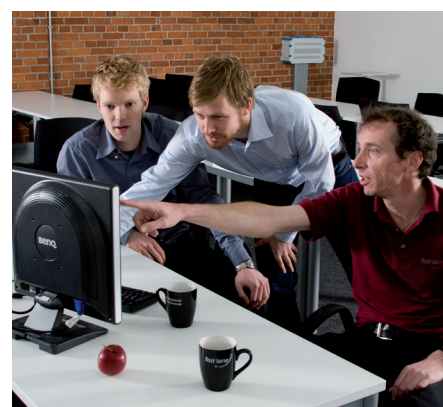
## Fast Lane Sales-Serie

### Allgemeine Sales-Module

Cisco ISE Solutions for Account Managers (ISEAM)	7
Selling BYOD in a Unified Access Network (SBYOD)	7
Collaboration Architecture Baseline Workshop (CABW)	7
Cisco Business Edition 6000 for Account Managers (BE6KAM)	7
Cisco Data Center Security Sales for SEs (SDCSE)	7
Data Center Foundation For Account Managers (DCFAM)	7
UCS Opportunity Discovery Workshop (UCSODW)	8
FlexPod for Account Managers (FPAM)	8

### Seminar as a Service™ Module

Cisco Data Center Essentials	8
Cisco UCS Director for Converged Infrastructure	8
ABCs of FlexPod	8
Microsoft Private Cloud on FlexPod	8
Desktop Virtualization on FlexPod	8



# Cisco Business Transformation Zertifizierungen



Cisco bietet verschiedene Sales & Business Transformation Zertifizierungen an, die umfassende Kenntnisse zur Verbindung der strategischen Unternehmensziele mit den IT-Strategien Ihrer Kunden belegen.

Als Cisco Business Learning Partner bieten wir Ihnen alle Kurse und darüber hinaus gehende Power Workshops an, die Cisco zur Vorbereitung auf die verschiedenen Zertifizierungen empfiehlt.



Voraussetzungen	Empfohlenes Training	Test
<b>Cisco Business Value Specialist (BVS)</b>		
• Keine	• Understanding Cisco Business Value Analysis Fundamentals (BTUBVAF) • Applying Cisco Specialized Business Value Analysis Skills (BTASBVA)	810-420 BTUBVAF 820-421 BTASBVA
<b>Cisco Business Value Practitioner (BVP)</b>		
• Cisco Business Value Specialist Zertifizierung	• Executing Cisco Advanced Business Value Analysis & Design Techniques (BTEABVD)	840-423 BTEABVD
<b>Cisco Gold Partner benötigen für ihre Zertifizierung einen Cisco Business Value Practitioner!</b>		
<b>Transformative Architecture Specialist</b>		
• Keine	• Performing Cisco Transformative Architecture Engagements (BTPBTAE)	820-422 BTPBTAE
<b>Cisco Enterprise IT Business Specialist</b>		
• Keine	• Building Business Specialist Skills (BTBSS)	820-427 BTBSS

## Cisco Business Transformation Trainings

### Understanding Cisco Business Value Analysis Fundamentals ID BTUBVAF Preis 1.790,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 3 Tage

#### Kursinhalt

- Understanding Business Value
- Boosting your Credibility
- Establishing a View of Business Needs
- Refining your View of Business Needs
- Finance and Business Value

#### Termine Deutschland

Hamburg	30.03.-01.04.15
Berlin	11.05.-13.05.15
Düsseldorf	24.06.-26.06.15
München	05.08.-07.08.15
Stuttgart	16.09.-18.09.15
Hamburg	04.11.-06.11.15

#### Termine Österreich (ITLS)

Wien	30.03.-01.04.15
Wien	16.09.-18.09.15

#### Termine Schweiz

Zürich	28.01.-30.01.15
Zürich	05.08.-07.08.15
Zürich	25.11.-27.11.15

### Applying Cisco Specialized Business Value Analysis Skills ID BTASBVA Preis 2.490,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 4 Tage

#### Kursinhalt

- Understanding Business Value and Architectural Sales Concepts
- Preparing a Vision and Scope Proposal
- Gathering Customer Information Internal Research
- Gathering Customer Information External Research
- Analyzing the Current State
- Designing the Future Business Model
- Cisco Architecture - Introduction
- Cisco Architecture - Enterprise Networks
- Cisco Architecture - Security
- Cisco Architecture - Collaboration
- Cisco Architecture - Data Center / Virtualization

- Developing a Recommendation
- The Importance of the CFO as a Stakeholder
- Understanding Financial Concepts and Models
- Building and Presenting a Business Case
- Determining an Implementation Approach
- Developing the Implementation Roadmap
- Realizing Benefits

#### Termine Deutschland

Hamburg	07.04.-10.04.15
Berlin	18.05.-21.05.15
Düsseldorf	29.06.-02.07.15
München	10.08.-13.08.15
Stuttgart	21.09.-24.09.15
Hamburg	09.11.-12.11.15

#### Termine Österreich (ITLS)

Wien	07.04.-10.04.15
Wien	21.09.-24.09.15

#### Termine Schweiz

Zürich	02.02.-05.02.15
Zürich	10.08.-13.08.15
Zürich	30.11.-03.12.15

### Cisco Business Value Specialist Power Workshop ID BVSPW Preis 3.690,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 5 Tage

#### Kursinhalt

Zusammenfassung der beiden Kurse

- Understanding Cisco Business Value Analysis Fundamentals (BTUBVAF)
- Applying Cisco Specialized Business Value Analysis Skills (BTASBVA)

#### Termine Deutschland

München	23.02.-27.02.15
Berlin	18.05.-22.05.15
Düsseldorf	29.06.-03.07.15

München	10.08.-14.08.15
Stuttgart	28.09.-02.10.15
Hamburg	09.11.-13.11.15



**Executing Cisco Advanced Business Value Analysis & Design Techniques ID BTEABVD Preis 2.490 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 4 Tage**

**Kursinhalt**

- Gaining Stakeholder Buy-in
- Business Model Masterclass
- The Changing CxO Landscape
- Improving Your CFO Relationship
- Organization Governance
- Managing Organization Change
- Consulting Techniques and Tools
- Realizing Benefits
- Deepening the Customer Relationship
- Practitioner Workshop



**Termine Deutschland**

Frankfurt	09.02.-12.02.15
Hamburg	13.04.-16.04.15
Berlin	26.05.-29.05.15
Düsseldorf	06.07.-09.07.15
München	17.08.-20.08.15
Stuttgart	28.09.-01.10.15
Hamburg	16.11.-19.11.15

**Termine Österreich (ITLS)**

Wien	13.04.-16.04.15
Wien	28.09.-01.10.15

**Termine Schweiz**

Zürich	09.02.-12.02.15
Zürich	17.08.-20.08.15
Zürich	07.12.-10.12.15

**Performing Cisco Business-Focused Transformative Architecture Engagements ID BTPBTAE Preis 3.290 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 5 Tage**

**Kursinhalt**

- Introduction
- Enterprise Architecture: frameworks, methodologies and benefits
- TOGAF and ITIL: introduction and relevance
- A new approach: consultative selling and business-focused engagements
- Cisco Customer Conversation Framework
- Business transformation and IT-enabled change
- Architectural plays
- Using your personal story to boost credibility
- Competitive landscape and differentiation
- Business finance: concepts and approach for quantifying value
- Business consulting: roles and styles
- Building skills for the overall consulting process: "Phase 1 – Engage"
- Building Skills for Consulting Process: "Phase 2 – Gather and Analyze"
- Building Skills for Consulting Process: "Phase 3 – Build and Validate"
- Transformative Architecture Engagement Methodology



**Termine Deutschland**

Frankfurt	16.02.-20.02.15
Hamburg	20.04.-24.04.15
Berlin	01.06.-05.06.15
Düsseldorf	13.07.-17.07.15
München	24.08.-28.08.15
Stuttgart	05.10.-09.10.15
Hamburg	23.11.-27.11.15

**Termine Österreich (ITLS)**

Wien	20.04.-24.04.15
Wien	05.10.-09.10.15

**Termine Schweiz**

Zürich	16.02.-20.02.15
Zürich	24.08.-28.08.15
Zürich	14.12.-18.12.15

**Cisco Building Business Specialist Skills**

**ID BTBBS Preis 1.790,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 3 Tage**

**Kursinhalt**

- Business Transformation
- Technology Trends and Their Impact on Business
- Understanding the Business Context
- Conducting Business Analysis for Value
- Financial Considerations of Technology Solutions

- Managing Technology Solution Implementation and Adoption
- Communication and Influence

**Termine Deutschland**

Frankfurt	23.02.-25.02.15
Hamburg	27.04.-29.04.15
Berlin	08.06.-10.06.15

**Düsseldorf**

München	20.07.-22.07.15
Stuttgart	31.08.-02.09.15
Hamburg	12.10.-14.10.15
Hamburg	30.11.-02.12.15

**Cisco Sales Essentials**

**ID CSE6 Preis 1.490,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 3 Tage**

**Kursinhalt**

- Small Business
- Partnerschaft mit Cisco
- Enterprise Networks
- Cisco Architekturen
- Channel Zertifizierungen und Spezialisierungen
- Networking Grundlagen
- Architecture
- Collaboration Architecture
- Virtualization Architecture
- Wirtschaftlichkeit

**Termine Deutschland**

Frankfurt	02.02.-04.02.15
Stuttgart	02.03.-04.03.15
Hamburg	23.03.-25.03.15
Berlin	27.04.-29.04.15
Düsseldorf	01.06.-03.06.15
München	06.07.-08.07.15
Frankfurt	03.08.-05.08.15
Stuttgart	31.08.-02.09.15

**Düsseldorf**

Hamburg	28.09.-30.09.15
Berlin	26.10.-28.10.15
Berlin	07.12.-09.12.15

**Termine Österreich (ITLS)**

Wien	02.03.-04.03.15
Wien	31.08.-02.09.15

**Termine Schweiz**

Zürich	07.01.-09.01.15
Zürich	06.07.-08.07.15

# Business & IT Convergence Curriculum

In Anbetracht der strategischen Bedeutung der IT wird über IT-Budgets zunehmend außerhalb von IT-Abteilungen entschieden. Funktionalität und Wert komplexer IT-Lösungen müssen in die Business-Sprache übersetzt werden. Durch wachsende Investitionen in die IT müssen dem Management gegenüber entsprechende Renditen, Wertschöpfungen und andere Erfolgsmessungen deutlich gemacht und IT-Investitionen auf strategische und operative Ziele ausgerichtet werden.

Mit der Konvergenz von Business und Technologie sind neue Herausforderungen für Systemintegratoren und IT-Unternehmen entstanden, die einen neuen Vertriebsstil erfordern. Neben erweiterten technologischen Kenntnissen muss der Vertrieb auch neue Praktiken und Fähigkeiten zur Überzeugung von Ansprechpartnern außerhalb der IT erlernen und anwenden.

In Kooperation mit unserem Partner Triangility bietet Fast Lane Ihnen ein umfassendes, auf die Unterstützung Ihrer Salesteams ausgerichtetes Vertriebstransformationsprogramm an, um die neuen Herausforderungen zu meistern.

Wir empfehlen, die vier aufeinander aufbauenden Sales-orientierten Kurse in der genannten Reihenfolge zu besuchen. Die lösungsorientierten „Understand & Believe“ Module behandeln aktuelle technologische Trends und deren Transformation in Business Value und können je nach Bedarf unabhängig voneinander absolviert werden. Unser Angebot versteht sich als ganzheitliches Transformationsprogramm für Vertriebsabteilungen über mehrere Monate. Für eine unverbindliche Beratung stehen wir Ihnen gerne unter +49 (0)40 25334610 zur Verfügung.



## Sales-orientierte Kurse für den Vertriebsprozess

### 1. Discover & Qualify

- Discover the Customer (BIC-DTC)

### 2. Tell, Show & Resonate

- Engaging the Stakeholder (BIC-ESH)

### 3. Convince & Close

- Creating a Business Case (BIC-CBC)

### 4. Enable & Adopt

- Bring Technology to Life (BIC-BTL)

## Technologie-orientierte Kurse

### Understand & Believe Module

- Evolution of the Data Center (BIC-UB-EOD)
- Opportunities in Enterprise Mobility (BIC-UB-OEM)
- Internet of Things (BIC-UB-IOT)
- Seamless Collaboration (BIC-UB-SLC)
- SDN and Beyond (BIC-UB-SAB)

## Business & IT Convergence: Sales-orientierte Kurse für den Vertriebsprozess

### Discover the Customer

ID BIC-DTC Dauer 2 Tage

#### Kursinhalt

- Consultative Selling
- Analytics & Research
- Business Consulting Skills
- Strategy – the Customers' Outside World
- Business Model – the Customers' Inside World
- Business Processes & KPI's
- Identifying the Buying Center
- Value Creation

### Engaging the Stakeholder

ID BIC-ESH Dauer 2 Tage

#### Kursinhalt

- Communication Basics
- SPIN – Finding the Need of Stakeholders
- Storytelling Basics
- Presence and Presentation Techniques
- Approaching the C-Level





## Creating a Business Case

ID BIC-CBC Dauer 2 Tage

### Kursinhalt

- Investment Appraisal
- MR FAB
- Risk Analysis & Mitigation
- Storytelling – the Business Case Story
- Communication & Conversation Techniques
- Negotiation in Sales
- Objection Handling & Deal Closing

## Bring Technology to Life

ID BIC-BTL Dauer 2 Tage

### Kursinhalt

- Managing the Risk of Change
- Create an Adoption Plan
- Educate the End User
- Measuring Project Success
- Best Practices



# Business & IT Convergence: Technologie-orientierte Kurse (Understand & Believe Module)

## Evolution of the Data Center

ID BIC-UB-EOD Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- Customer Care-Abouts in Data Centers
- Changing Application Environments
- Drivers for Integrated Stacks & Virtualization
- Identifying & Capturing Data Center Opportunities



## Opportunities in Enterprise Mobility

ID BIC-UB-OEM Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- Trends Driving Mobility in Enterprises
- Customer Care-Abouts around Mobility
- Mobility Enables Efficient Business Operations
- Identifying & Capturing Mobility Opportunities

## Internet of Things

ID BIC-UB-IOT Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- Trends Driving the "Internet of Things"
- New Applications Depending on IoT
- Evolution of the Digital Business
- Evaluate the Cisco IoT Portfolio
- Identifying & Capturing IoT Opportunities



## Seamless Collaboration

ID BIC-UB-SLC Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- Trends Driving the Need for Collaboration
- Customer Care-Abouts in Collaboration
- Collaboration Enabling Efficient Business Operations
- Technology Advances Driving Seamless Collaboration
- Identifying & Capturing Collaboration Opportunities

## SDN & Beyond

ID BIC-UB-SAB Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- Understand Software-Defined-Networking
- Identify Different Vendor Approaches
- Understanding the Customer Care-Abouts leading to SDN conversations
- Beyond Traditional SDN (ACI)
- Capturing SDN Opportunities



# Fast Lane Sales-Serie

Diese Serie ist vergleichbar mit den "Understand & Believe" Modulen unseres Business & IT Convergence Curriculums, ist jedoch mehr auf bestimmte Produkte oder Lösungen ausgerichtet. Alle Kurse sind von Cisco anerkannt und entweder Teil des Business Learning Programms oder des Cisco Partner Plus Programms.

## Fast Lane Sales-Serie: Allgemeine Sales-Module für Cisco Produkte und Lösungen

### Cisco ISE Solutions for Account Managers

ID ISEAM Preis 350,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 1/2 Tag

#### Kursinhalt

- Introduction to Cisco ISE Solutions and Component Overview
- Identifying ISE Sales Opportunities
- Identifying and working with key players in ISE Solution related decisions
- Describing Cisco's Value Proposition for ISE and Enterprise Network Mobility Solutions
- Positioning Cisco ISE solutions in a customer's architecture



Online Termine	Online	29.04.15	Online	02.09.15	
Online	28.01.15	Online	10.06.15	Online	14.10.15
Online	11.03.15	Online	22.07.15	Online	02.12.15

### Selling BYOD in a Unified Access Network

ID SBYOD Preis 590,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 1 Tag

#### Kursinhalt

- Understanding the BYOD Phenomenon
- Overview of Cisco's BYOD Solution
- BYOD Use Cases

- Selling Cisco's BYOD Smart Solution

Termine auf Anfrage

### Collaboration Architecture Baseline Workshop

ID CABW Preis 590,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 1 Tag

#### Kursinhalt

- The Cisco Collaboration Vision
- Business Drivers & Customer Engagement
- Collaboration Strategy & Architecture
- Collaboration Solutions – Unified Communications
- Collaboration Solutions – Video Solutions
- Collaboration Solutions – Customer Collaboration

- Collaboration Solutions – Workspace Solutions
- Collaboration Solutions – Virtualization Solutions
- Understanding the Competition and Differentiating Cisco
- Call to Action / Wrap Up

Online Termine	Online	24.04.15	Online	04.09.15	
Online	30.01.15	Online	12.06.15	Online	16.10.15
Online	13.03.15	Online	24.07.15	Online	04.12.15

### Cisco Business Edition 6000 for Account Managers

ID BE6KAM Preis 590,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 1 Tag

#### Kursinhalt

- The Cisco Collaboration Vision
- Collaboration Strategy & Architecture
- Business Drivers & Customer Engagement
- BE6K Capabilities



- Understanding the Competition and Differentiating Cisco
- Call to Action / Wrap Up

Online Termine	Online	26.05.15	Online	23.11.15
Online	02.02.15	Online	13.07.15	
Online	30.03.15	Online	21.09.15	

### Data Center Foundation for Account Managers

ID DCFAM Preis 550,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 1 Tag

#### Kursinhalt

- Data Center Overview: Data Center challenges; Data Center architectures; Consolidation and Virtualization Solutions
- Cisco Data Center business solutions: Cisco Data Center Unified Fabric solutions; Cisco Data Center Storage Networking solutions; Cisco Data Center Unified Computing solutions; Cisco Data Center Business Solutions



Online Termine	Online	07.05.15	Online	01.10.15	
Online	12.02.15	Online	18.06.15	Online	12.11.15
Online	26.03.15	Online	13.08.15		

## UCS Opportunity Discovery Workshop

ID UCSODW Preis 590,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- What's Happening in Today's Data Centers
- The Evolving Data Center
- Cisco's Data Center Innovations – An Architectural Approach
- Taking a Consultative Approach to Your Customer

- Analyze The Selling Opportunities
- Competition and Differentiation

Online Termine	Online	06.05.15	Online	30.09.15	
Online	11.02.15	Online	17.06.15	Online	11.11.15
Online	25.03.15	Online	12.08.15		

## Cisco Data Center Security Sales for SEs

ID SDCSE Preis 590,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- The Data Center Customer Landscape
- Cisco's Strategy for Securing the Data Center
- Cisco Data Center Security Solutions Overview

- Positioning Cisco's Data Center Security Solutions

Online Termine	Online	30.04.15	Online	03.09.15	
Online	29.01.15	Online	11.06.15	Online	15.10.15
Online	12.03.15	Online	23.07.15	Online	03.12.15

## FlexPod for Account Managers

ID FPAM Preis 690,00 EUR (zzgl. MwSt.) Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- What is Cloud Computing?
- FlexPod & ExpressPod Overview
- Qualifying the Customer Applications Needs
- Messaging the Flex/ExpressPod Value Proposition
- Flex/ExpressPod Market Positioning



- UCS Overview
- FlexPod Validated Designs for Applications, Hypervisors & Multitenancy
- Nexus 1000V and Unified Network Services Appliances

Online Termine	Online	27.05.15	Online	24.11.15	
Online	03.02.15	Online	14.07.15		
Online	31.03.15	Online	22.09.15		

## Fast Lane Sales-Serie: Seminar as a Service™ Module

Mit unserem Seminar as a Service™ Angebot bieten wir Ihnen eine umfassende Lösung zur Nachfragegenerierung (Demand Generation). Wir unterstützen Sie dabei, gute Kundenbeziehungen aufzubauen und Ihre Kunden über aktuelle IT-Trends zu informieren. Mit unseren schlüsselfertigen Services werden Ihre Seminare zum Erfolg – ob als Online-Variante oder als Roadshow-Serie.

## Cisco Data Center Essentials

Dauer ½ Tag

### Kursinhalt

- Data Center Challenges
- Data Center Architectures
- Cisco Unified Data Center
- Cisco Unified Computing System
- Cisco Unified Fabric Solutions
- Unified Storage Solutions
- Unified Cloud Management

## Cisco UCS Director for Converged Infrastructure Management

Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- Cisco UCS Director Cloud Benefits and Value
- Case Studies, Benefits and Return on Investment (ROI)
- Cisco UCS Director Solution Elements
- Cisco UCS Director on FlexPod
- Cloud Automation and Management
- Lab Exercises



## ABCs of FlexPod

Dauer 1 Tag

### Kursinhalt

- FlexPod for VMware Cluster Mode Architecture
- NetApp Cluster Mode vs. 7-Mode Data ONTAP Comparison
- Cluster-Mode Architecture Components and Use Cases
- FlexPod for VMware Cluster Mode Customer Case Studies
- Perform Basic Discovery of Cluster Mode Components
- Utilize Management Tools
- Review the Cluster Mode Configuration Process

## FlexPod with Microsoft Private Cloud

Dauer ½ Tag

### Kursinhalt

- FlexPod Converged Infrastructure Family
- Cisco Unified Computing System
- NetApp Storage Solutions
- Microsoft Private Cloud built on FlexPod

## Desktop Virtualization on FlexPod

Dauer ½ Tag

### Kursinhalt

- FlexPod Converged Infrastructure Family
- Cisco Unified Computing System
- NetApp Storage Solutions
- VMware View Horizon built on FlexPod
- Solving VDI Pain Points