

# Advanced Cisco Enterprise Networks Solutions

## Consultative Selling

# Advanced Cisco Enterprise Networks Solutions

Erfolgreiche Sales- und Presales-Mitarbeiter müssen heute wahre Multitalente sein, die neben etlichen Softskills und vertrieblichem Können auch einen geschulten Blick für die Business-Prozesse ihres Kunden besitzen und zugleich die aktuellen Technologietrends so weit beherrschen, dass sie umgehend analysieren können, wie die moderne IT die originären Geschäftsprozesse unterstützen kann. Der Kunde erwartet einen Berater, der ihm hilft, sein Business erfolgreicher zu gestalten. Was heute lapidar mit dem Schlagwort Consultative Selling bezeichnet wird, ist in Wirklichkeit die hohe Kunst in der IT – die Transformation des Businesses in IT. Dieser Kurs arbeitet auf dieses Ziel hin, liefert für alle Phasen des Consultative Sellings im Bereich Cisco Enterprise Networks das erforderliche Wissen und zeigt, wie man die Cisco-Produktpalette hervorragend nutzen kann, um genau diese Mehrwerte für das Business des Kunden zu generieren und sich somit langfristig als Trusted Advisor zu etablieren.

### Kursinhalt

- Consultative Selling: Die Rolle der Enterprise Networks
- Cisco Produkte und Designs: LAN, WAN, WLAN und Security
- Cisco Meraki-Produktpalette und deren Positionierung
- Cisco Digital Network Architecture (Cisco DNA) und Cisco Software-defined Access (SDA)
- Lizenzierung
- Wie positioniert sich Cisco zum Wettbewerb?
- Typische Optimierungsmöglichkeiten von Wertschöpfungsketten und KPIs mit Cisco Enterprise Networks
- Wie begeistere ich die Entscheider des Kunden für das Thema Cisco Enterprise Networks?
- Marktüberblick, Marktbegleiter und deren Argumentation
- Der Lösungs-Workshop: So binde ich den Kunden an mich.

**E-Book** Sie erhalten das ausführliche deutschsprachige Unterlagenpaket von ExperTeach – Print, E-Book und personalisiertes PDF! Bei Online-Teilnahme erhalten Sie das E-Book sowie das personalisierte PDF.

### Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich bevorzugt an PreSales-Mitarbeiter. Er versetzt sie in die Lage, Business-optimierte Cisco Enterprise-Networks-Architekturen für den Kunden zu planen, anzubieten und zu verkaufen. Besonders Technologie-interessierte Sales-Mitarbeiter werden von diesem Kurs ebenfalls stark profitieren.

### Voraussetzungen

Neben praktischer Projekterfahrung werden die Kenntnisse vorausgesetzt, die in den Kursen Enterprise Design mit Cisco und Enterprise Networks - 360° Selling Experts erworben werden können.

### Dieser Kurs im Web



Alle tagesaktuellen Informationen und Möglichkeiten zur Bestellung finden Sie unter dem folgenden Link: [www.experteach.at/go/MCBL](http://www.experteach.at/go/MCBL)

### Vormerkung

Sie können auf unserer Website einen Platz kostenlos und unverbindlich für 7 Tage reservieren. Dies geht auch telefonisch unter 06074 4868-0.

### Garantierte Kurstermine

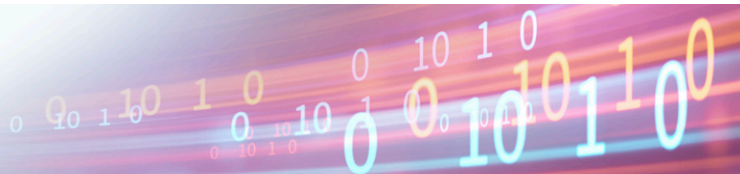
Für Ihre Planungssicherheit bieten wir stets eine große Auswahl garantierter Kurstermine an.

### Ihr Kurs maßgeschneidert

Diesen Kurs können wir für Ihr Projekt exakt an Ihre Anforderungen anpassen.

Training	Preise zzgl. MwSt.	
Termine in Österreich	3 Tage	€ 1.995,-
Online Training	3 Tage	€ 1.995,-
Termine auf Anfrage		

Stand 07.05.2024



# Inhaltsverzeichnis

## Advanced Cisco Enterprise Networks Solutions – Consultative Selling

<b>1 Auswirkungen der Digitalisierung auf die Netzwerke</b>	<b>5.2.1 Scalable Groups</b>	<b>10.1 Das klassische Cisco Security Portfolio</b>
1.1 Motivation	5.2.2 Host Mobility	10.1.1 Cisco Firepower Appliances
1.2 Mobility: Apps ersetzen Client/Server-Anwendungen	5.2.3 Die Funktion der Identity Services Engine (ISE)	10.1.2 Cisco Identity Services Engine für LAN und WLAN
1.3 Aktuelle Anforderungen an das Netzwerk	5.3 Einblick in die Technologien	10.1.3 Cisco Email Security Appliance (ESA)
1.4 Bedeutung des Netzwerkes für Unternehmen	5.3.1 LISP-Übersicht	10.1.4 Cisco Web Security Appliance – WSA
1.5 Cloud Computing: Veränderung der Datenströme	5.3.2 Verpackung in VXLAN	10.1.5 Cisco VPN und Cisco AnyConnect Secure Mobility Client
1.6 Übung: Strategie des Scheiterns	5.3.3 Cisco TrustSec	10.2 Die neue Cisco Security Story: End to End
1.7 Übung: Einwandbehandlung	5.3.4 Zusammenspiel der Technologien	10.2.1 Eine Lösung für alle Phasen eines Angriffs
<b>2 Architektur von Meraki-Netzwerken</b>	5.4 Interworking mit dem Data Center	10.2.2 Cisco pxGrid
2.1 Meraki im Überblick	5.4.1 Traditionelles Data Center	10.2.3 Talos
2.1.1 Cisco Meraki Dashboard – What's new?	5.4.2 Software Defined Data Center	10.3 Network as a Sensor und Enforcer
2.2 Wireless LAN	5.4.3 Application Centric Infrastructure (ACI)	10.3.1 Cisco Stealthwatch: Network Visibility, Security Analytics und Enforcement
2.2.1 Access Points		10.4 Cisco Advanced Malware Protection – AMP
2.2.2 Indoor-Access Points	<b>6 Produktüberblick und Lizenzierung</b>	10.4.1 Funktionsweise AMP
2.2.3 Outdoor-Access Points	6.1 Lizenzierung SD-Access	10.4.2 AMP Threat Grid
2.2.4 Access Points „Entry Level“	6.2 Die Cisco Catalyst 9000 WLAN-Familie	10.4.3 Endpoint AMP
2.2.5 Meraki Go	6.2.1 Cisco Catalyst 9100 Series Access Points	10.4.4 Cognitive Threat Analytics (CTA)
2.3 Meraki MX Security Appliances	6.2.2 Cisco Catalyst 9800	10.5 Cisco Umbrella: Cloud Security Platform
2.3.1 Teleworker-Gateway	6.3 Die Cisco Catalyst 9000 Switch-Familie	10.5.1 Cisco Security Services aus der Cloud
2.3.2 Gateways	6.3.1 Cisco Catalyst 9200 und 9200L	10.6 Cisco Security Connector für iOS-Geräte
2.3.3 vMX100 für AWS und Microsoft Azure	6.3.2 Cisco Catalyst 9300	10.7 Cisco Duo – Adaptive MFA
2.3.4 SD-WAN – Transport Independence und Secure Connectivity	6.3.3 Cisco Catalyst 9400	10.8 Cyber Defense Orchestrator
2.4 Neue Security Features	6.3.4 Cisco Catalyst 9500	10.9 CloudLock
2.4.1 Cisco Advanced Malware Protection – AMP	6.3.5 Cisco Catalyst 9600	10.10 Quiz
2.4.2 Cisco Umbrella: Cloud Security Platform	6.3.6 Cisco Catalyst 9k Lizenzmodell	
2.5 Meraki Insight	<b>7 Architekturkonzepte von SD-WAN</b>	<b>11 Sales Pitches, Bedarfsauslöser, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung</b>
2.6 Switches	7.1 Eigenschaften des herkömmlichen WAN-Konzepts	11.1 Sales Pitch
2.6.1 Meraki Access Switches – Überblick	7.1.1 Security im herkömmlichen WAN-Konzept	11.1.1 Warum Cisco?
2.6.2 Layer 2 Access Switches	7.1.2 Das Hub-and-Spoke Design	11.1.2 Wie reagiert der Markt?
2.6.3 Layer 3 Access Switches	7.2 WAN-Anbindung mittels MPLS	11.2 Use Cases
2.6.4 Aggregation Switches	7.2.1 Virtual Private LAN Service	11.3 Nutzenargumentation
2.7 Meraki MV Security-Kameras	7.3 Der ISP-Anschluss	11.4 Cisco Security: Einwandbehandlung
2.7.1 Meraki MV Security-Kameras – Überblick	7.3.1 Anbindung mit BGP	11.5 Argumentation im Wettbewerb, Marktüberblick
2.7.2 Meraki SM – MDM	7.3.2 DMZ	11.5.1 Warum kauft der Kunde bei unserem Unternehmen?
2.7.3 BYOD – Bring your own Device	7.4 Sicherung des Transports über das WAN	11.6 Fallbeispiele: Kundengespräch
2.7.4 Software-Verwaltung	7.4.1 GET-VPN, DMVPN	
2.7.5 Gerätekontrolle	7.4.2 Der Anschluss ans Internet	<b>12 OT Security und Fallbeispiele</b>
2.7.6 Mögliche Bedenken	7.4.3 Sicherheit durch Firewall-Systeme	12.1 Sicherheit in Fabrikationsumgebungen
2.8 Lizenzierung	7.5 Das SD-WAN-Konzept	12.1.1 Neue Risiken und Herausforderungen
2.8.1 Meraki MX – Lizenzen	7.5.1 Overlay-Netz über Hybrid-WAN	12.1.2 Design und Architektur von industriellen Sicherheitslösungen
<b>3 Cisco Meraki positionieren</b>	7.5.2 Application Based Routing	12.2 Schadcode ist bereits unterwegs
3.1 Zielgruppe	7.5.3 Direct Internet Access (DIA)	12.2.1 Was tun und wie können wir helfen?
3.2 Simplicity – Quick Wins	7.5.4 Infrastructure Orchestration	12.3 Security als Chance: Fallbeispiele
3.3 Meraki – Typical Customers	7.5.5 SD-WAN in Multicloud-Umgebungen	
3.4 Einwandbehandlung	<b>8 Cisco SD-WAN</b>	<b>13 Hersteller im Vergleich</b>
3.5 Meraki im Wettbewerb	8.1 Cisco SD-WAN	13.1 Der LAN-Markt im Überblick
3.6 Marktüberblick: Marktzahlen WLAN	8.1.1 Komponenten der SD-WAN-Lösung	13.2 Die wichtigsten Player on-Premise
3.7 Wie verkaufe ich die Meraki Story?	8.1.2 Sichtbarkeit der Anwendungen	13.2.1 Cisco Systems
<b>4 Software Defined Networking und Network Functions Virtualization</b>	8.1.3 Optimierung des Pfades für Cloud-Anwendungen	13.2.2 Huawei
4.1 Definition von SDN	8.1.4 Secure Segmentation	13.2.3 Hewlett Packard Enterprise (HPE)
4.1.1 Klassische Router/Switch-Netze	8.1.5 Perimeter Security	13.3 Die wichtigsten Cloud-Lösungen
4.1.2 Software Defined Networking	8.1.6 Redundanz und Hochverfügbarkeit	13.3.1 Cisco Meraki
4.1.3 Vernetzung mit SDN	8.1.7 Flexibilität beim Betrieb der SD-WAN-Lösung	13.3.2 Aruba Central
4.1.4 SD Access	8.1.8 SD-WAN Router	13.3.3 Aerohive
4.1.5 Motivation für Enterprise 4.0	8.2 SD WAN Lizenzierung	13.4 Nichttechnischer Herstellervergleich
4.2 SDN und NFV		13.5 Argumentation der TCO-Kosten
4.2.1 Integration von NFV in SDN	<b>9 Wachstumsmarkt Security</b>	13.6 Wo positioniert man welche Lösung?
4.2.2 Cloud Services Router 1000v	9.1 Digitalisierung in Zahlen	13.7 Moderne Sales Pitches für das LAN
4.2.3 Branch Virtualization	9.2 Veränderung der Datenströme durch Cloud Computing	13.8 Up and Cross Selling
<b>5 Software Defined Access</b>	9.3 Was passiert gerade?	<b>14 Typische Vertriebspräsentation LAN</b>
5.1 SD-Access im Überblick	9.4 Security ist eine Top Business Priority	14.1 Roter Faden für Kundengespräche und Kundenworkshops zum Thema Digitalisierung
5.1.1 Digital Network Architecture	9.5 Beispiele für erfolgreiche Angriffe auf IoT-Lösungen	14.1.1 Die sieben Schritte einer erfolgreichen Präsentation
5.1.2 Design der Campus Fabric	9.6 Security: Für manche Unternehmen das Aus für IoT	14.2 Beispielpräsentation für einen Kunden
5.1.3 Fabric Nodes	9.7 Welchen Einfluss hat dies auf das Thema Security?	
5.1.4 Komponenten und Dienste für die Campus Fabric	9.7.1 Security Megatrends	
5.2 Overlay mit LISP	9.7.2 Security Awareness	
	<b>10 Cisco Security</b>	

