

# 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** Das ausführliche deutschsprachige digitale Unterlagenpaket, bestehend aus PDF und E-Book, ist im Kurspreis enthalten.

### 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.de/go/MCBL](http://www.experteach.de/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 Deutschland	3 Tage	€ 1.995,-
Online Training	3 Tage	€ 1.995,-
Termine auf Anfrage		

Stand 07.05.2025



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

