

## Sales Workshop zu Microsoft Azure

In diesem vertriebsorientierten Workshop werden wir anhand vieler Live-Demos das Potenzial von Microsoft Azure erfahren und lernen, hieraus Umsätze zu generieren.

Carola Pantenburg, skilllocation GmbH, wird die Verkaufsansätze und Schlüsselszenarien aufzeigen sowie einen strategischen Blick auf das nächste Kapitel Microsoft werfen.

Zeit	Thema
09.30 – 10.00	Begrüßung & ein paar Worte zu Microsoft Strategien und aktuellen Themen
10.00 – 10.45	Azure in Action <ul style="list-style-type: none"><li>- Was ist Azure und wohin geht die Reise – mit viel Live Demo</li><li>- Überblick über die wichtigsten verfügbaren Dienste</li></ul>
10.45 – 11.00	Kaffeepause
11.00 – 11.30	Azure & Office 365 <ul style="list-style-type: none"><li>- Zusammenhang und Zusammenspiel -&gt; Upsell-Potenzial</li><li>- Lizenzrechtliche Vorteile</li></ul>
11.30 – 12.30	Azure Sales Ansätze <ul style="list-style-type: none"><li>- Welche Azure Szenarien gibt es und welches passt auf „mein“ Unternehmen / Geschäftsmodell?</li><li>- Wie erkenne ich potenzielle Azure Projekte?</li></ul> Einstiegsfragen für eine erfolgreiche Gesprächsführung
12.30 – 13.30	Mittagspause
13.30 – 14.15	Spezielle Szenarien und Enterprise Mobility + Security <ul style="list-style-type: none"><li>- Ein paar ganz besondere Dienste und ihre Lizenzierung</li><li>- Eine ganz besondere Suite (EMS und SPE) / Lizenzvorteile</li></ul>
14.15 – 14.45	Azure Rechenmodelle / Kalkulation / Lizenzaspekte <ul style="list-style-type: none"><li>- Pricing &amp; Licensing</li><li>- Was geht und was geht nicht?</li><li>- Migration in die Cloud und Hybrid: „Cloud OS“</li></ul>
14.45 – 15.00	Kaffeepause
15.00 – 16.00	Wie man Azure zu Geld machen kann: Umsatz- und Dienstleistungspotenziale für Partner
16.00 – 16.15	Fragen und Antworten