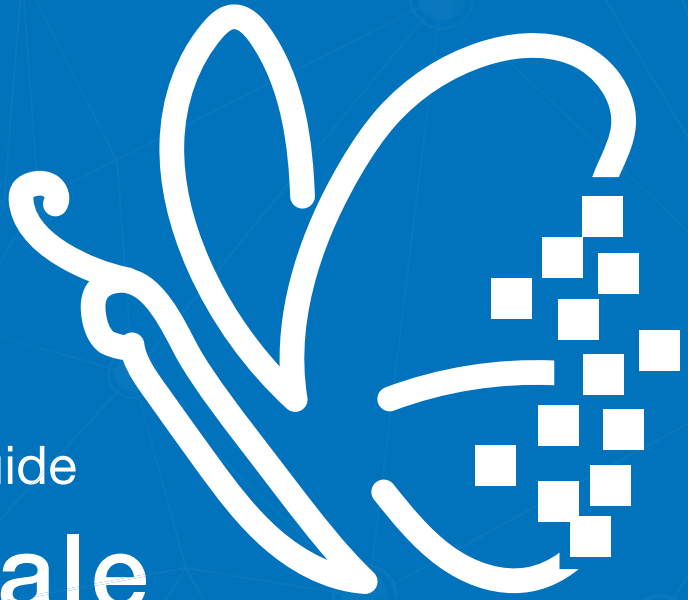


Pocket Guide

# Digitale Transformation



# Ihr Weg zur digitalen Transformation

Die fortschreitende digitale Transformation wird zwangsläufig auch die Geschäftsinhalte im IT-Handel verändern. Viele Systemhäuser, Händler und Dienstleister würden gern schon heute auf den digitalen Wandel des eigenen Unternehmens hinwirken und sich im Kundenmarkt als Digitalisierungs- und Innovationspartner in Stellung bringen, wissen allerdings noch nicht so recht wie.

Hier kommt Ingram ins Spiel. Als Unterstützer, Begleiter und Lotse für Ihren Wandel vom IT-Lieferanten zum digitalen Transformer.

Für Ihre geschäftliche Zukunft haben wir ein mehrgleisiges Programm aus Workshops und Trainings entwickelt, das alle Kernbereiche des digitalen Wandels integriert.

Die Bausteine unseres Programms zur digitalen Transformation verfolgen ein klares Ziel: Ihr Unternehmen fit für die anstehenden Aufgaben zu machen.

Mit Hilfe unserer anerkannten Fachleute und Verfahren können Sie

- Ihre Geschäftsleitung aufklären, für die anstehenden Veränderungen sensibilisieren und gemeinsam neue Aufgabenfelder und Geschäftsmodelle identifizieren.
- Ihr Vertriebspersonal befähigen, als kompetente Berater für Innovationsthemen aufzutreten.
- Ihre Netzwerkspezialisten zu Digital Transformation Architects ausbilden.

Vertrauen Sie uns, wenn es um die Digitalisierung und die Zukunft Ihres Geschäfts geht! Wir sind und bleiben an Ihrer Seite. Auf jedem Schritt des kommenden Weges.

## Start:

Sie sind ein klassisches Systemhaus

### Management

Digital Transformation  
**Explorer Workshop**  
Was Führungskräfte über den Wandel wissen müssen

**New Work**  
Erfordernisse bei Organisationsdesign und Betriebsmodellen  
Workshop

**Ihr Ziel:** Das digitale Geschäftsmodell für Ihr Systemhaus

### Vertrieb

Digital Transformation  
**Sales Enablement**  
Verkaufstraining für das digitale Zeitalter

**Bedeutung des IoT**  
für Produktion und Handel

**Digital Network Architecture**  
Basiswissen für Vertriebsmitarbeiter

**IoT-Geschäftschancen erkennen und nutzen**  
Weiterführendes Vertriebst raining

**Wandel durch Kollaboration**  
Workshop für Vertriebsmitarbeiter

**Ihr Ziel:** Ihr Vertrieb akquiriert das erste Digitalisierungsprojekt

### Beratung

Digital Transformation Consulting  
**Moderatoretraining für Kundenberater**

Kickstarter  
**Strategie + Transformationsmaßnahmen**  
Workshops mit Endkunden

**Security**  
Trainings & Zertifizierungen

**Ihr Ziel:** Ihre Berater erarbeiten mit den Kunden deren konkrete Anforderungen

### Architektur & Implementierung

Digital Business Architect  
**Aus- und Weiterbildung**

**Digital Network Architecture**

**Security**  
Trainings & Zertifizierungen

**Data Science**

**Big Data**

**TOGAF 9**

**Ihr Ziel:** Ihr Unternehmen setzt das erste Digitalisierungsprojekt erfolgreich um

## Ergebnis:

Ihr Unternehmen hat sich vom Systemhaus zum digitalen Transformator entwickelt

# Weiterbildung mit Wirkung

Systemhäuser unterschiedlicher Größen und Ausrichtungen lassen sich auf dem Weg in die digitale Transformation bereits seit geraumer Zeit von Ingrams Experten unterstützen.

Hier sind zwei davon:

### Oliver Kügow, Geschäftsführer der teamix GmbH

[www.teamix.de](http://www.teamix.de)



„Die Workshops haben uns dabei geholfen, eine tragfähige Strategie für den digitalen Wandel aufzusetzen. Gemeinsam haben wir beispielsweise ein Modell für Hosted Managed Private Clouds aufgesetzt, bei dem teamix für seine Kunden alle Betriebsaufgaben bis zur Oberkante des Hypervisors übernimmt. Quasi als Ergänzung dieses Modells haben wir dann einen marktgängigen Back-Up-Dienst entwickelt, FlexVault, das heute über die Distribution erhältlich ist. Das Ingram-Programm zur digitalen Transformation war für uns ein Wegweiser im besten Sinne des Wortes.“

### Lisa Wölk, Sales Manager Germany/Austria der transtec AG

[www.transtec.net/de](http://www.transtec.net/de)



„Für unser Vertriebsteam sind die weiterbildenden Workshops, die Ingram im Bereich Business Consulting anbietet, sehr wertvoll. Das Feedback der Teilnehmer ist durchweg positiv, denn die in den Seminaren und Trainings vermittelten Kenntnisse lassen sich ideal in ihr Tagesgeschäft integrieren. Sie lernen, in Kundengesprächen zur digitalen Transformation mit strukturierten Ansatzpunkten zu überzeugen und stellen fest, dass ihr Geschäftserfolg wächst.“

# Workshop Digital Transformation Explorer

Traditionelle IT-Anbieter und Dienstleister, die auch künftig noch im Wettbewerb bestehen wollen, müssen umdenken, sich für neue Modelle öffnen und neue Werteangebote entwickeln. Diesen Workshop haben wir als konkrete Hilfestellung für unsere Partner konzipiert.

Nach einer Bestandsaufnahme Ihres aktuellen Leistungsportfolios erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Ideen für digitale Produkte und Leistungen, loten die Möglichkeiten aus und entwickeln den Grundstein für ein neues Basis-Geschäftsmodell. Hierbei setzen unsere Coaches erfolgserprobte Analyse- und Modellierungsmethoden wie Business Model Canvas und Value Proposition Canvas ein.

### Welche Vorteile Sie daraus ziehen:

- Aufklärung und Sensibilisierung für die digitale Zukunft
- Status und Entwicklung von Digitalisierungsanforderungen bei Endkunden
- Einblick in anstehende Security-Anforderungen
- Definition eines digitalen Basis-Geschäftsmodells und Werteangebots
- Grundstein für neue Leistungspakete Ihres Hauses

In Folgeworkshops entwickeln wir neue Leistungs- und Werteangebote dann gemeinsam weiter.

### Workshop Digital Transformation Explorer

#### Zielgruppe

- Geschäftsführer
- Entscheider von Systemhäusern
- IT-Dienstleister
- Händler

#### Dauer

1 Tag

#### Teilnahmegebühr

Auf Anfrage

### Workshop 1

# Strategisches Verkaufen durch Einblick + Analyse

Unternehmen in der digitalen Transformation zu begleiten erfordert einen neuen Vertriebsansatz bei Ihren Vertriebsmitarbeitern. Dieses Trainingsprogramm vermittelt dazu konkrete Werkzeuge und Methoden.

Um im Umfeld der digitalen Transformation erfolgreich zu agieren, lernen Ihre Vertriebsmitarbeiter in diesem Training strategisches Verkaufen. Sie analysieren Strategie, Operations und Infrastruktur eines Kunden und erforschen dessen Geschäftsmodell, um neue Anwendungsszenarien und Opportunities zu entdecken. Darüber hinaus lernen sie, neue Buying Center zu identifizieren und mit kraftvollen Botschaften anzusprechen. Im Training werden die Teilnehmer konkrete, neue und messbare Opportunities identifizieren und ihrer Pipeline hinzufügen. Damit geht das Training über eine reine Lernveranstaltung hinaus, dient als Startpunkt für strategischen Vertrieb und sorgt für neue Projekte.

#### Diese Inhalte vermittelt das Training Ihren Mitarbeitern:

- Die Rolle der IT ändert sich – ein neues Paradigma im IT-Vertrieb
- IT aus Investmentsicht
- Strategische Analyse: die äußere Welt
- Strategische Analyse: die innere Welt
- Die operative Auswirkung von IT auf das Business des Kunden
- Von Features zu Business-Nutzen und Kundenbenefits
- Neue Buyer – neues Messaging
- Die neue Value Proposition
- Die neue Rolle des IT-Verkäufers, Messbarkeit, Integration in den Vertriebsprozess

Workshop 1

### Strategisches Verkaufen durch Einblick + Analyse

#### Zielgruppe

- Vertriebsleiter
- (Key) Account Manager
- Business Development Manager
- Pre-Sales Consultants

#### Dauer

2 Tage

#### Teilnahmegebühr

1.390,- € zzgl. MwSt.

### Workshop 2

# Resonanz bei (neuen) Kaufentscheidern finden

Einkäufer im Umfeld der digitalen Transformation sprechen eine andere Sprache als die bekannten IT-Manager. Sie denken in strategischen Zielen, Prozessen und KPIs. Sie haben oft wenig IT-Kenntnisse. Um sich bei diesen Entscheidern souverän und sicher zu bewegen sowie erfolgreich zu verkaufen, müssen Ihre Vertriebsmitarbeiter eine neue Form der Kommunikation und Präsentation ebenso erlernen wie eine neue Haltung. Das Ziel dieses Trainings ist es, anhand vieler praktischer Übungen, neue Mittel der Kommunikation zu lernen und anzuwenden, darunter z. B. das Storytelling. Ihre Mitarbeiter werden mit den im ersten Teil identifizierten Opportunities weiter arbeiten und ein neues Messaging, Stories und Präsentationsformen erarbeiten.

#### Diese Inhalte vermitteln wir Ihren Mitarbeitern:

- Die Grundlagen der Kommunikation (Auffrischung)
- SPIN als strukturiertes Konversationsmodell im Vertrieb
- Stories im Vertrieb
- Präsenz & Präsentation
- Das Thema beherrschen
- Präsenz entwickeln
- Präsentieren mit Storytelling
- Kommunikation & Präsentation für neue Opportunities

Workshop 2

### Resonanz bei (neuen) Kaufentscheidern finden

#### Zielgruppe

- Vertriebsleiter
- (Key) Account Manager
- Business Development Manager
- Pre-Sales Consultants

#### Dauer

2 Tage

#### Teilnahmegebühr

1.390,- € zzgl. MwSt.

### Einführung **Big Data**

Digitale Geschäftsmodelle basieren auf Daten. Um größtmöglichen Nutzen daraus zu ziehen, müssen Unternehmen unterschiedliche Quellen möglichst zeitnah und verknüpft auswerten können. Im Zeitalter des Internet of Things sind Sensoren, Maschinen und Prozesse immer enger vernetzt und produzieren täglich mehr Daten, die es zu analysieren gilt.

Allerdings ist der Markt rund um „Big Data Analytics“ voll von Superlativen, Softwarelösungsanbietern und Fachbegriffen, die Verwirrung schaffen. Diese praxis- und nutzenorientierte Schulung schafft Orientierung für Ihre Kunden, Partner und Mitarbeiter und gibt Anleitungen – beispielsweise zur Identifizierung von Anwendungsszenarien und passenden Tools für unterschiedliche Branchen.

#### Was Sie und Ihre Kunden hier erfahren:

- Welche Analytics-Software kommt aktuell zum Einsatz und wie funktioniert sie
- Was können die Lösungen bewirken
- Wo liegt der praktische Nutzen (anhand ausgewählter Use Cases)
- Wie lässt sich das erworbene Wissen auf die jeweilige Branche und die Geschäftsfelder Ihrer Kunden übertragen

### Einführung **Data Science**

Theoretisch kann jede Art von Daten nützliche Informationen enthalten, die das Geschäft voranbringen. Echter Erkenntnisgewinn und Nutzen entsteht, wenn Unternehmen ihre Daten systematisch, schnell und unter immer wechselnden Gesichtspunkten untersuchen können. Für die digitale Zukunft ist Data Science eine der wesentlichsten Grundlagen. Wie und mit welchen Werkzeugen sich bestehende Datensätze heben und mit Big Data verknüpfen lassen, vermittelt dieses Praxisseminar, das sich strikt an der Geschäftsrealität orientiert.

Die Teilnehmer lernen, Data Science-Angebote realistisch einzuschätzen. Sie erfahren, wie sie statistische Mittel für die Entscheidungsfindung, Prognostik und Angebotsverfeinerung im Unternehmen einsetzen und Analytics-Projekte begleiten können.

#### Diese Grundlagen nehmen Sie mit:

- Status quo und Tendenzen im Bereich Data Science
- Überblick über gängige Verfahren und Werkzeuge
- Einblick in statistische Softwareprogramme und ihre Funktionen
- Anwendungsbereiche und praktischer Nutzen (anhand von Use Cases)
- Realistische Szenarien für Data Mining und -Aufbereitung
- Predictive Modeling für den zuverlässigen Blick in die Zukunft

#### Einführung **Big Data**

##### Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter
- Projektleiter und Führungskräfte
- Analysten und Softwareentwickler/-architekten

##### Dauer

1 Tag

##### Teilnahmegebühr

690,- € zzgl. MwSt.

#### Einführung **Data Science**

##### Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter
- Projektleiter und Führungskräfte
- Analysten und Softwareentwickler/-architekten

##### Dauer

1 Tag

##### Teilnahmegebühr

690,- € zzgl. MwSt.

### Workshop

# Bedeutung des IoT

Jedes Unternehmen in jeder Industrie ist stark von der immer schneller werdenden Marktdynamik und der Erfordernis einer immer größeren Geschäftssagilität betroffen. Einer der Treiber des Wandels ist das Internet der Dinge (Internet of Things, IoT). Es ist die Aufgabe des Top-Managements beim Kunden, durch den Wandel zu führen und die richtigen Fähigkeiten für das Unternehmen zu fördern, um in der sich schnell wandelnden Umgebung nicht an Bedeutung zu verlieren. Damit verändern sich für Sie als Systemhaus die Entscheider sowie die Entscheidungsstrukturen.

Ziel des Workshops ist es, Ihren Vertriebsmitarbeitern das grundsätzliche Verständnis zu vermitteln, was genau das IoT ist und wie es die Kundenunternehmen verändert. Ihre Vertriebsmitarbeiter üben an konkreten Beispielen, die sich verändernden Strukturen beim Kunden zu verstehen, die richtigen Ansprechpartner zu identifizieren und mit starken Aussagen anzusprechen.

#### Ihre Vertriebsmitarbeiter lernen und üben zu folgenden Themen:

- Die Auswirkungen des IoT in Verbindung mit der Digitalisierung
- Die Geschäftsrelevanz des IoT
- Die Transformation von Industrien durch IoT und Digitalisierung
- IoT-Bausteine
- Anwendungsfälle für IoT
- Partner-Enablement – Zertifizierungen und Spezialisierungen sowie nächste Schritte
- Zusätzliche zweistündige virtuelle Trainings für die Branchen Öl und Gas, Transport und Versorgung

### Workshop

# IoT-Geschäftschancen erkennen und nutzen

IoT-Systeme können ein sehr wertvoller Baustein für Unternehmen sein, um Schlüssel-fähigkeiten zu bilden und gleichzeitig die Risiken der Digitalisierung zu minimieren. Die Teilnehmer bekommen ein fundiertes Verständnis für die Herausforderungen der Industrie, den Markt, potenzielle Stakeholder und Entscheider beim Endkunden innerhalb und außerhalb der IT und lernen, wie ein Gespräch mit diesen zu führen ist. Der Workshop vermittelt die Methoden und Werkzeuge, um einen Kunden von der strategischen über die operative Ebene, bis hinunter zu den benötigten Infrastrukturelementen zu analysieren und transparent zu machen. Praxisübungen, in der ihre Vertriebsmitarbeiter trainieren, die erlernten Methoden anzuwenden und neue Geschäftschancen anhand konkreter Kundenbeispiele zu üben, sind der wichtigste Bestandteil des Workshops.

#### Diese Inhalte vermitteln wir Ihren Mitarbeitern:

- Wie Digitalisierung und das IoT den Vertriebsansatz verändern
- IoT und der Bedarf an Geschäftsnutzen
- Analyse der Außen- und Innenwelt
- Opportunities aufdecken
- Finden der Stakeholder
- Erarbeiten der Aussage an den Markt
- Abschluss und Vertrag

#### Workshop

### Bedeutung des IoT

#### Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter
- Account Manager
- Key Account Manager
- Vertriebsleiter
- Business Development Manager

**Dauer**  
1 Tag

**Teilnahmegebühr**  
690,- € zzgl. MwSt.

#### Workshop

### IoT-Geschäftschancen erkennen und nutzen

#### Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter
- Account Manager
- Key Account Manager
- Vertriebsleiter
- Business Development Manager

**Dauer**  
1 Tag

**Teilnahmegebühr**  
690,- € zzgl. MwSt.

Der vernetzte Austausch von Daten zwischen Maschinen, Prozessen, Dingen und Menschen schafft enge Verflechtungen und Abhängigkeiten innerhalb der Liefer- und Wertschöpfungsketten. Kleinste Sicherheitslücken können zu Schäden führen, die kaskadieren und weit über das eigene Unternehmen hinausgehen.

Security ist das Grundthema für jede Organisation, die auf dem Weg in die digitale Transformation ist. Die Komplexität beim Schutz von Netzen, ihrem Betrieb und den Daten steigt, ist jedoch längst nicht allen Beteiligten bewusst. Für Systemhäuser und ihre Endkunden hat Ingram daher ein umfassendes Security-Programm aufgesetzt, das von Workshops für Management und Kundenberater bis hin zu Schulungen, Zertifizierungen und ganzen Ausbildungsgängen reicht.

Das dynamisch wachsende Programm vermittelt das Wissen und die Fertigkeiten, das Sie und Ihre Kunden für die Sicherung des digitalen Geschäfts brauchen.

**Das gesamte Security-Programm finden Sie unter:**

**[www.think-digital.expert](http://www.think-digital.expert)**

**Ansprechpartner: Sebastian Eitel – [Sebastian.Eitel@ingrammicro.com](mailto:Sebastian.Eitel@ingrammicro.com)**

## Management

**Zertifizierung zum Informations-Sicherheitsbeauftragten ITSIBE / CISO (Chief Information Security Officer)** 5 Tage

Zielgruppe: Oberes Management und Führungskräfte  
(Optionaler Aufbaukurs CISO.PROF 5 Tage)

- Einführung in zeitgemäßes Informationssicherheitsmanagement
- Überblick über aktuelle, technische Schutz- und Verteidigungseinrichtungen
- IT-Recht und Datenschutz
- Informationssicherheitsmanagement auf Basis von ISO 27001 und BSI IT-Grundschutz

## Architektur

**Zertifizierungskurs: CISSP (Certified Information System Security Professional)\*** 5 Tage

IT-Sicherheit und praktische Umsetzung

Zielgruppe: Sicherheitsverantwortliche Mitarbeiter

**Zertifizierungskurs: CISM (Certified Information Security Manager)\*** 3 Tage

IT-Governance

Zielgruppe: Sicherheitsprofis und –manager mit mehrjähriger Praxiserfahrung

\*Der CISSP (Certified Information Systems Security Professional) vom (ISC)<sup>2</sup> und der CISM (Certified Information Security Manager) von der ISACA gehören zu den weltweit verbreitetsten und anerkanntesten Personenzertifizierungen.

**CEH (Certified Ethical Hacker)** 5 Tage

IT-Sicherheit und Schwachstellenanalyse aus dem Blickwinkel potenzieller Angreifer.

Zielgruppe: Mitarbeiter im Bereich IT-Sicherheit, IT-Auditoren, IT-Sicherheitsberater sowie Administratoren in den Bereichen Betrieb, 3rd Level Support und Engineering.

## Beratung

**Zertifizierung zum ISMS-Spezialisten & Lead Auditor nach ISO/IEC 27001 ISO. LEAD.AUD.IMP** 5 Tage

Aufbau und Umsetzung eines Information-Security-Management-Systems (ISMS) und Auditing-Techniken.

Zielgruppe: Mitarbeiter in IT-Revision, Risikomanagement, Recht, Datenschutz, Compliance, Fraud-Management.

**Aufbaukurs: Zertifizierung zum ISO 27000 Lead Auditor Professional ISO.LEAD.AUD.PROF** 5 Tage

# Workshop Digital Business Architect

Die neuen digitalen Geschäftsmodelle Ihrer Kunden erfordern einen systemischen Bauplan und Fachkräfte, die alle technischen und organisatorischen Bausteine effizient vernetzen.

Geschulte Mitarbeiter, die Ihre Kunden als Digital Transformation Architect buchen können, werden schon bald ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor sein. Denn nur sie können unternehmensindividuelle Systeme planen und etablieren. Dabei legen sie die Parameter fest, sorgen für bedarfsgerechte und zukunftsfähige Konfiguration. Ihr Digital Transformation Architect unterstützt beim Umbau der bestehenden Kundenorganisation – und trägt so dazu bei, Ihr Haus als kompetenten Partner für den digitalen Wandel zu verankern.

Dieses Seminar vermittelt Wissen zu allen wesentlichen Aspekten der architekturbasier- ten Erstellung von Systemlösungen und der direkten Arbeit mit dem Kunden.

### Rüstzeug, das Ihre Mitarbeiter hier mitnehmen:

- Beschreibung von Geschäftsmodellen
- Entwicklung von Geschäftsstrategien
- Vorgehensmodelle zur Architekturerstellung
- Umgang mit Interessenvertretern
- Anforderungsmanagement
- Analyse- und Entwurfstechniken
- Modellierung von Systemen
- Bewertung von Lösungsalternativen
- Migrationsplanung und Implementierung
- Risikomanagement

### Workshop Digital Business Architect

#### Zielgruppe

- Account Manager
- Pre-Sales Consultants
- Systemanalysten
- Line of Business Manager

**Dauer**  
3 Tage

**Teilnahmegebühr**  
2.190,- € zzgl. MwSt.

# Zertifizierung TOGAF 9

Zertifizierte Mitarbeiter schaffen Vertrauen in die Kompetenz eines Partners bei der Gestaltung des digitalen Wandels. Unternehmens-, Fach- und IT-Architekten bereiten wir mit diesem Kursprogramm optimal auf die TOGAF 9.1-Zertifizierung vor.

The Open Group Architecture Framework (kurz TOGAF) ist ein weltweit etabliertes Vorgehen zum Management von komplexen Unternehmensarchitekturen. Kontinuierlich weiterentwickelt von einem über 350 Organisationen umfassenden globalen Konsortium, stellt das international anerkannte Framework neben einer gemeinsamen Terminologie verschiedene Konzepte und Techniken zur Beschreibung, Definition und Transformation von Architekturen bereit.

### Die Kursinhalte:

#### Tag 1:

- Struktur und Grundlagen von TOGAF
- Preliminary Phase and Phase A of ADM
- Fallstudie

#### Tag 2:

- Phase B: Business Architecture
- Phase C: Information Systems Architectures
- Phase D: Technology Architecture
- Fallstudie

#### Tag 3:

- Phase E: Opportunities and Solutions
- Phase F: Migration Planning
- Phase G: Implementation Governance
- Phase H: Architecture Change Management

#### Tag 4:

- ADM Guidelines and Techniques
- Architecture Content Framework
- Enterprise Continuum and Tools
- TOGAF Reference Models
- Architecture Capability Framework
- TOGAF Foundation Exam

#### Tag 5:

- TOGAF 9 Foundation Exam
- TOGAF 9 Certified Exam

### Teilnahmevoraussetzungen:

Die Teilnehmer sollten mit Konzepten des Unternehmensarchitekturmanagements und strategischem IT-Management vertraut sein. Darüber hinaus ist praktische Erfahrung bei der Anwendung von Business- und IT-Frameworks von Vorteil.

### Zertifizierung TOGAF 9

#### Zielgruppe

- Unternehmens-Architekten
- Fach-Architekten
- IT-Architekten

#### Dauer

5 Tage inkl. Foundation- und Certified-Examen

#### Teilnahmegebühr

3.490,- € zzgl. MwSt. zzgl. je 295,- € für das Foundation- und das Certified-Examen



### Workshop

## Kickstarter: Strategie

Mit der fortschreitenden Digitalisierung ändern sich nicht nur die Anforderungen, sondern auch die Entscheidungsprozesse und Ansprechpartner bei den Endkunden. Dieser Intensiv-Workshop hilft Ihnen dabei, Ihren Radius zu erweitern und mit den neuen Entscheidern in konstruktive Gespräche zu kommen.

Unter der Regie unserer Experten erarbeiten Sie gemeinsam mit dem Endkunden eine Entwicklungsperspektive für dessen digitalisierte Zukunft. Sie identifizieren die Geschäftschancen Ihres Kunden, skizzieren einen „Fahrplan“ zu wettbewerbsfähigen Cloud Services und positionieren Ihr Haus als kenntnisreichen Transformationspartner.

#### Wissenstransfer für Ihre Kunden und Sie:

Fähigkeit zur Identifizierung und Analyse von

- Makroökonomischen Faktoren
- Wettbewerbs- und Marktdynamiken
- Fehlenden Fähigkeiten im Unternehmen
- Geschäftsmodellen und Geschäftschancen

- Evaluieren von Anwendungsfällen für das Unternehmen
- Entwicklung und Vorstellung der digitalen Anwendungsprototypen
- Ermittlung nötiger (Geschäfts-)Fähigkeiten
- Entwicklung des Digitalisierungsfahrplans
- Projektierung, Aufgaben- und Rollenverteilung

Workshop

### Kickstarter: Strategie

#### Zielgruppe

- Vertriebsleiter
- (Key) Account Manager
- Business Development Manager
- Pre-Sales Consultants

#### Dauer

2-5 Tage

#### Teilnahmegebühr

Auf Anfrage

### Workshop

## Kickstarter: Moderation und Vertrieb

Um von der Digitalisierungswelle zu profitieren, ist es nötig, Vertriebsprozess und -methodik weiterzuentwickeln. Traditioneller Vertrieb fokussiert sich auf die IT und verkauft technische Lösungen, verknüpft aber nicht mit der Strategie und dem Geschäftsbetrieb des Kunden.

Anstatt eine reine technische Lösung zu verkaufen, sollten Sie als Systemhaus in ein Consulting („Kickstarter 2.0 Workshop“) mit den wichtigen Stakeholdern des Kunden einsteigen. Anders als im klassischen Vertrieb geht es heute um Strategie und Operations Ihrer Kunden und deren Entwicklungsmöglichkeiten.

Dieser Workshop für Moderatoren versetzt Ihre Vertriebsmitarbeiter in die Lage, Consulting-Workshops mit potenziellen Kunden in Eigenregie durchzuführen.

#### Diese Fähigkeiten und Inhalte nehmen Ihre Vertriebsmitarbeiter mit:

- Vertiefender Einstieg in das Geschäftsmodell des Kunden
- Festlegen des Anwendungsfalls für den Digitalisierungsfahrplan
- Identifizieren der einflussreichsten makroökonomischen Faktoren
- Evaluieren der Wettbewerbssituation im Markt des Kunden
- Evaluieren von Anwendungsfällen für die Digitalisierung als Werkzeug
- Funktion des Kickstarter 2.0-Fahrplans
- Erstellung von Inhalten und Kommunikationsplan
- Abschluss und Vertrag

Workshop

### Kickstarter: Moderation und Vertrieb

#### Zielgruppe

- Vertriebsleiter
- (Key) Account Manager
- Business Development Manager
- Pre-Sales Consultants

#### Dauer

2-5 Tage

#### Teilnahmegebühr

Auf Anfrage

# Workshop New Work

Für das digitale Zeitalter werden die heutigen Konzepte von Mitarbeiterverantwortung, Management und betrieblicher Strukturen nicht mehr passend sein. Der Wandel geht in Richtung einer menschenzentrierten, agilen und kollaborativen Unternehmensphilosophie.

Dieser Workshop zeigt anhand zahlreicher Praxisbeispiele auf, warum die traditionellen Führungs- und Organisationsmodelle nicht mehr funktionieren und welche Veränderungen nötig sind, damit die digitale Transformation funktionieren kann.

Unter Anleitung erfahrener Trainer hinterfragen die Teilnehmer die Führung und Organisation im eigenen Unternehmen und ermitteln den aktuellen Status. Sie lernen neue Konzepte und Methoden kennen, erhalten praxisbezogene Denkanstöße zur Umgestaltung und erarbeiten konkrete „New Work“-Perspektiven für ihr Unternehmen.

### Was Sie und/oder Ihre Kunden hier mitnehmen:

- Zusammenhang zwischen Führung, Organisation und der digitalen Transformation
- Warum traditionelle alte Führungs- und Organisationsparadigmen nicht mehr helfen
- Anregung durch Praxisbeispiele
- Bestandsaufnahme der eigenen Organisation
- Kennenlernen und Ausprobieren neuer Tools (z. B. für Rekrutierung, Entscheidung, Budgetierung, Meetings ...)
- Handlungshinweise zur Umgestaltung

Workshop  
**New Work**

#### Zielgruppe

- Führungskräfte
- Geschäftsführer
- Bereichsleiter

**Dauer**  
2 Tage

**Teilnahmegebühr**  
1.390,- € zzgl. MwSt.

In diesem Pocket Guide zeigen wir Ihnen lediglich eine Auswahl der Themen, die wir im Rahmen der Ingram-Initiative zur digitalen Transformation für besonders wichtig halten. Aktuellste Informationen zu diesem Programm, Details zu den Workshops und Trainings sowie weiterführenden Kursen und Data Scientist-Zertifizierungen finden Sie stets unter:

**[www.think-digital.expert](http://www.think-digital.expert)**

Unsere technischen Trainings für Hersteller wie IBM, HP Enterprise, Cisco, Microsoft, etc. finden Sie unter:

**[www.ingrammicrotraining.com](http://www.ingrammicrotraining.com)**

Alle Workshops und Trainings können wir auf Wunsch auch weltweit durchführen, in englischer und vielfach auch in lokaler Sprache.

**Sprechen Sie uns einfach an.**

### Das DT-Team



**Mike Cramer**  
Senior Manager Digital Transformation  
[Mike.Cramer@ingrammicro.com](mailto:Mike.Cramer@ingrammicro.com)



**Michael Bauer**  
Digital Transformation Architect  
[Michael.Bauer2@ingrammicro.com](mailto:Michael.Bauer2@ingrammicro.com)



**Sebastian Eitel**  
Security Architect  
[Sebastian.Eitel@ingrammicro.com](mailto:Sebastian.Eitel@ingrammicro.com)

# Digitale Transformation mit Plan

