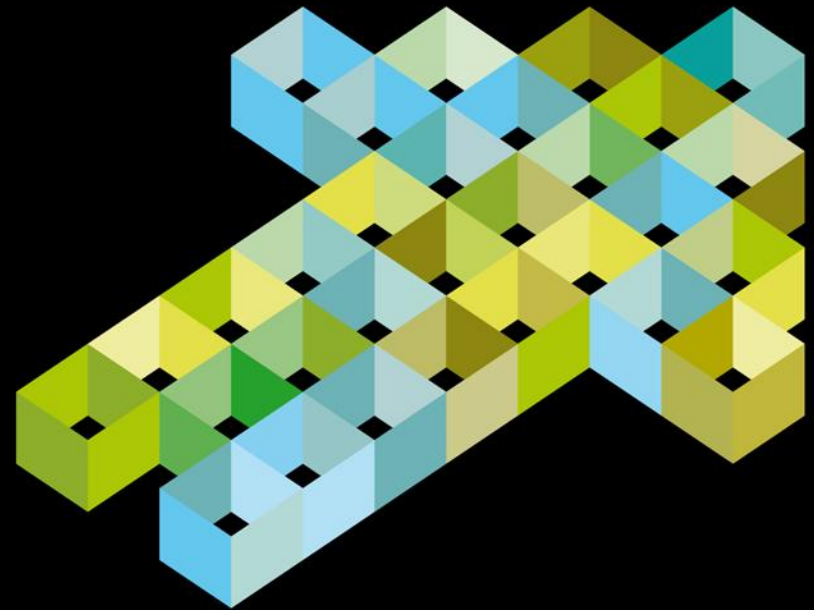


IBM Software Partner Academy

GetBlue



Inhalt der Präsentation

- ❖ Was ist IBM **GetBlue**?
- ❖ Unser Invest in gemeinsames, zusätzliches Business
- ❖ Warum sollten Sie IBM **GetBlue** nutzen?
- ❖ Konzept
- ❖ Zielsetzung
- ❖ Themenübersicht pro Partnership Solution Center (PSC)
- ❖ Einzelübersichten - der jeweiligen Inhalte
- ❖ Einzelübersichten – der jeweiligen Termine
- ❖ Weitere Informationen
- ❖ Teilnahmebedingungen
- ❖ Kontaktdaten

Was ist IBM GetBlue?

Ganzheitliches Ausbildungskonzept inklusive New-Business Konzepten & Inhalten

→ viel mehr als nur Schulungen!

Inhalte & Leistungen

- Sales & Pre-Sales Ausbildungspfad mit 06-10 Schulungstagen innerhalb von 4-5 Monaten
- Begleitende praktische Workshops
- Integration in das IBM Netzwerk
- Möglichkeit zu kostenfreien Proof of Concepts für Ihre konkreten Angebotssituationen
- Business-Paket
 - Marketing Unterstützung zur direkten Kundenakquise
 - ...und vieles mehr!

Ihr schneller Start in zusätzliches Business!

Warum sollten Sie IBM GetBlue nutzen?

Erfolg am Markt

- Erschließung von neuem Geschäftspotential durch neue Lösungen
 - Aus existierenden Kundenbeziehungen mehr Business gewinnen!

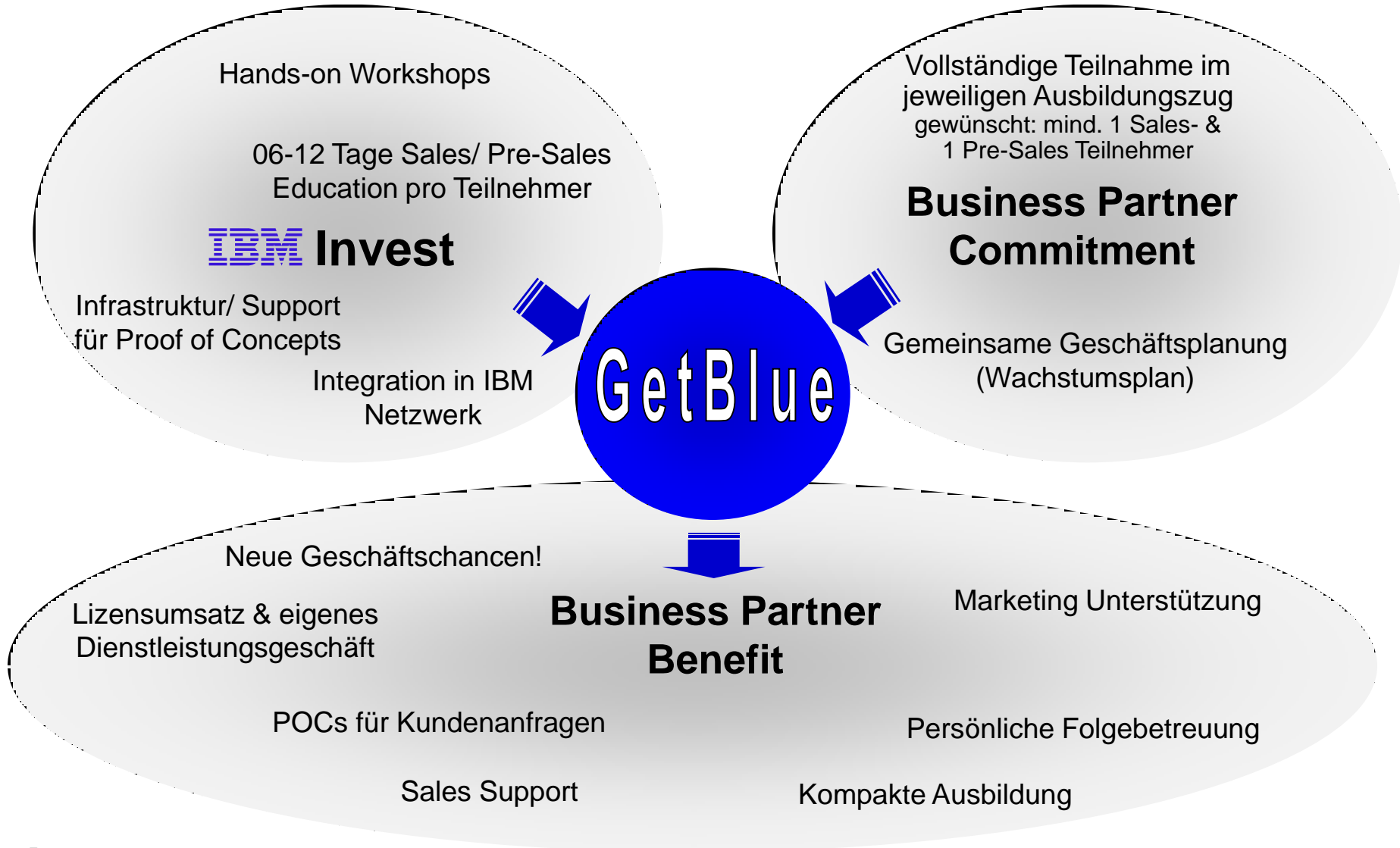
Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter

- Ausbildung von neuen Mitarbeitern
- Zusätzlicher Lösungs- und Produktskill bei existierenden Mitarbeitern

Zukunftssicherung

- Ihren Kunden Business Lösungen versus Produkte anbieten!

Unser Invest in gemeinsames, zusätzliches Business



Konzept:

- ❖ Umfangreiches Schulungsprogramm für neue und existierende IBM Business Partner Mitarbeiter
- ❖ Ein Thema pro IBM Partnership Solution Center (PSC), je ein Sales - und ein Pre-Sales Ausbildungszug (ca. 6 -12 Tage)
- ❖ Fokus auf Produkte und Lösungen mit Mittelstandseignung sowie breiten Markt- und Wachstumsthemen

Zielsetzung:

- ❖ Einstieg in IBM Software Business erleichtern
- ❖ Skillaufbau durch Aus- & Weiterbildungsmaßnahmen, neben den wöchentlichen Telefonkonferenzen: <http://www.ibm.com/software/de/telefonkonferenzen>
- ❖ Produktportfolioerweiterung
 - Mittelfristige und langfristige Steigerung des gemeinsamen IBM Software Umsatzes
 - Gewinnung von neuen Endkunden und somit Marktanteilen

Themenübersicht pro PSC

Ost	Nord	West	Mitte	Südwest	Süd
Berlin	Hamburg	Düsseldorf	Frankfurt am Main	Ehningen	München
Business Analytics and Optimization	Alles rund um Social	IBM Software für Virtualisierungs- projekte	Business Analytics and Optimization	Alles rund um Security	Alles rund um Tivoli

→ Einzelübersichten (Inhalte & Termine) finden Sie auf den folgenden Seiten

Inhalte – Social – Sales & Pre-Sales

- Ansprechpartner – IBM Niederlassung Hamburg:
Peter Nowak, peter.nowak@de.ibm.com, Tel: 49-172-730-8985

Sametime, SUT, Mobility

Notes, Domino

Kick-Off Sales & Pre-Sales - Tag

Connections

Portal Now

xPage

Termine – Social - Sales & Pre-Sales

- IBM Niederlassung Hamburg

	<u>Sales</u>
Tag 1	17.04.2012
Tag 2	18.04.2012
Tag 3	19.04.2012
Tag 4	08.05.2012
Tag 5	22.05.2012
Tag 6	19.06.2012
Tag 7	03.07.2012

	<u>Pre-Sales</u>
Tag 1	17.04.2012
Tag 2	04.05.2012
Tag 3	09.05.2012
Tag 4	10.05.2012
Tag 5	23.05.2012
Tag 6	24.05.2012
Tag 7	20.06.2012
Tag 8	21.06.2012
Tag 9	11.07.2012
Tag 10	12.07.2012

Inhalte – Security – Sales & Pre-Sales

- Ansprechpartner – IBM Niederlassung Ehningen:
Karl-Heinz Hirschberger, HBERGER@de.ibm.com,
Tel: 49-160-710-7029

Virtual Server Protection
für VMWare

Tivoli Endpoint Manager

Identity/Access Management/TAM ESSO

Kick-Off Sales & Pre-Sales - Tag

Proventia Desktop

Rational AppScan

Q1 Labs

Training the Job

Guardium

IBM Security Side Protector

Termine – Security - Sales & Pre-Sales

- IBM Niederlassung Ehningen

	<u>Sales</u>
Tag 1	25.04.2012
Tag 2	10.05.2012
Tag 3	23.05.2012
Tag 4	12.06.2012
Tag 5	19.06.2012
Tag 6	03.07.2012
Tag 7	10.07.2012
Tag 8	17.07.2012
Tag 9	24.07.2012

	<u>Pre-Sales</u>
Tag 1	25.04.2012
Tag 2	23.05.2012
Tag 3	24.05.2012
Tag 4	13.06.2012
Tag 5	14.06.2012
Tag 6	20.06.2012
Tag 7	04.07.2012
Tag 8	05.07.2012
Tag 9	11.07.2012
Tag 10	19.07.2012
Tag 11	25.07.2012

Inhalte – Tivoli – Sales & Pre-Sales

- Ansprechpartner – IBM Niederlassung München:
Elisabeth Krause, EKRAUSE@de.ibm.com, Tel: 49-172-732-5546

Tivoli Endpoint Manager

Tivoli Storage Manager

Tivoli Monitoring

Kick-Off Sales & Pre-Sales - Tag

SmartCloud Provisioning

SmartCloud Monitoring

Termine – Tivoli - Sales & Pre-Sales

- IBM Niederlassung München

	<u>Sales</u>
Tag 1	24.04.2012
Tag 2	10.05.2012
Tag 3	22.05.2012
Tag 4	12.06.2012
Tag 5	19.06.2012
Tag 6	10.07.2012

	<u>Pre-Sales</u>
Tag 1	24.04.2012
Tag 2	09.05.2012
Tag 3	10.05.2012
Tag 4	23.05.2012
Tag 5	21.06.2012
Tag 6	11.07.2012
Tag 7	12.07.2012
Tag 8	17.07.2012
Tag 9	18.07.2012
Tag 10	19.07.2012

Inhalte – BAO – Sales & Pre-Sales

- Ansprechpartner – IBM Niederlassung Frankfurt am Main:
Heike Scholl, HEIKESCH@de.ibm.com, Tel: 49-171-554-9867

Analyze Data
Cognos Express Warehouse BI

Kick-Off Sales & Pre-Sales - Tag

SPSS Statistics SPSS Modeler / Enterprise
Cognos

Termine – BAO - Sales & Pre-Sales

- IBM Niederlassung Frankfurt am Main

	Sales
Tag 1	25.04.2012
Tag 2	03.05.2012
Tag 3	15.05.2012
Tag 4	14.06.2012
Tag 5	21.06.2012
Tag 6	05.07.2012
Tag 7	12.07.2012
Tag 8	19.07.2012
Tag 9	24.07.2012
Tag 10	02.08.2012

	Pre-Sales
Tag 1	25.04.2012
Tag 2	03.05.2012
Tag 3	13.06.2012
Tag 4	14.06.2012
Tag 5	20.06.2012
Tag 6	21.06.2012
Tag 7	27.06.2012
Tag 8	12.07.2012
Tag 9	18.07.2012
Tag 10	19.07.2012
Tag 11	25.07.2012
Tag 12	26.07.2012

Inhalte – Virtualisierung – Sales & Pre-Sales

- Ansprechpartner – IBM Niederlassung Düsseldorf:
Mine Gercekoglu, Mine.Gercekoglu@de.ibm.com, Tel: 49-172-837-7105

Q1 Labs

IBM Security Side Protector

Tivoli Monitoring

Kick-Off Sales & Pre-Sales - Tag

SmartCloud Monitoring

SmartCloud Provisioning

Tivoli Endpoint Manager

IBM Workload Deployer

Termine – Virtualisierung - Sales & Pre-Sales

- IBM Niederlassung Düsseldorf

	<u>Sales</u>
Tag 1	26.04.2012
Tag 2	03.05.2012
Tag 3	24.05.2012
Tag 4	14.06.2012
Tag 5	28.06.2012
Tag 6	05.07.2012

	<u>Pre-Sales</u>
Tag 1	26.04.2012
Tag 2	10.05.2012
Tag 3	22.05.2012
Tag 4	23.05.2012
Tag 5	20.06.2012
Tag 6	21.06.2012
Tag 7	05.07.2012

Inhalte – BAO – Sales & Pre-Sales

- Ansprechpartner – IBM Niederlassung Berlin:
Peter Nowak, peter.nowak@de.ibm.com, Tel: 49-172-730-8985

Analyze Data

Cognos Express

Warehouse

BI

Kick-Off Sales & Pre-Sales - Tag

SPSS Statistics

SPSS Modeler / Enterprise

Cognos

Termine – BAO - Sales & Pre-Sales

- IBM Niederlassung Berlin

	<u>Sales</u>
Tag 1	24.04.2012
Tag 2	09.05.2012
Tag 3	22.05.2012
Tag 4	12.06.2012
Tag 5	19.06.2012
Tag 6	03.07.2012
Tag 7	10.07.2012
Tag 8	17.07.2012
Tag 9	26.07.2012
Tag 10	31.07.2012

	<u>Pre-Sales</u>
Tag 1	24.04.2012
Tag 2	09.05.2012
Tag 3	23.05.2012
Tag 4	24.05.2012
Tag 5	13.06.2012
Tag 6	14.06.2012
Tag 7	10.07.2012
Tag 8	11.07.2012
Tag 9	12.07.2012
Tag 10	18.07.2012
Tag 11	19.07.2012
Tag 12	25.07.2012

Teilnahmebedingungen:

Der Teilnehmer verpflichtet sich, **an allen Veranstaltungen** die im Rahmen des von ihm gewählten Ausbildungspfads (Sales, Pre-Sales) angeboten werden, teilzunehmen.

"IBM Software Partner Academy - GetBlue"- Ausbildungspfad ist für Sie bzw. Ihre Mitarbeiter grundsätzlich kostenfrei. Das heißt, Sie investieren die Zeit - und wir die Schulungskosten.

Wir werden uns jedoch vorbehalten, **bei zweimaligem (oder mehr) Fernbleiben** eines Teilnehmers im Rahmen des Ausbildungsworkshops eine No-Show Gebühr in Höhe **von 199,- Euro (netto) pro Abwesenheitstag und Kursteilnehmer in Rechnung zu stellen**. Die Rechnungen werden zeitnah zum jeweiligen Veranstaltungstag in Rechnung gestellt.

Weitere Informationen:

- * Eintreffen der Teilnehmer ab 09:00 Uhr in der jeweiligen IBM Niederlassung
 - * Beginn der jeweiligen Veranstaltung 09:30 Uhr
 - * Ende – Später Nachmittag
- eventuelle Änderungen bzw. Anpassungen behalten wir uns vor

Agenda & Anmeldemöglichkeit finden Sie hier:

<http://www.ibm.com/de/events/swg-partner-academy-getblue>

→ Nutzen Sie die Chance und melden Sie sich gleich heute an!

Kontakt Daten

Janet Maiwirth
IBM Software Partner Academy Leader



Email ibmpartneracademy@de.ibm.com