
Advanced Security Architecture for Account Managers

Durée: 1 Jour Réf de cours: ASAAM

Résumé:

This course has been designed to provide an indepth understanding of Cisco's Security Portfolio, with specific emphasis on the requirements for the Cisco Security Architecture Specialisation account manager role. Attendees will learn how to correctly position the products, articulate their value and influence key decision makers

Public visé:

Channel Partner Account Managers looking to enhance their Cisco Security Architecture knowledge and partners looking for Cisco Advanced Security Architecture Specialisation accreditation.

Objectifs pédagogiques:

- **After attending this course you should be able to:**
 - Understand the need for a Unified Security Framework
 - Describe the components of the Cisco Security Solution.
 - Recognize Customer Challenges and advise the correct solution for the business requirement
 - Articulate Cisco's Value proposition
 - Identify each of Cisco's 4 unique differentiators
 - Understand the importance of Software Lifecycle Planning.
-

Pré-requis:

Recommended Prerequisites:

- None

Test et certification

Recommended as preparation for exam:

- **700-260** - Advanced Security Architecture for Account Managers
-

Contenu:

Cisco Security Architecture

- Customer Challenges
- Trends and Business Drivers
- Value to the Business
- Future Cisco Unified Security Architecture
- Current Cisco Security Framework Elements

Cisco Security Architecture Solutions

- Content
- Network
- Access and Mobility

Customer Use Cases and Architecture Designs

- Use Case Scenarios: Small Business, Data Center, Advanced Projection, Mobile Access
- Customer Challenges
- Cisco Solutions and Architecture Designs
- Customer Objections

Building the Business Case

- Costs of Security Breaches
- Problems both Sellers and Customers face
- Benefits of Selling Cisco Solutions
- Customer Cost Benefits of using Cisco Solutions

Value Propositions

- Decision Drivers for Key Customers
- Value Proposition Solution Use Cases
- Differences between selling the Architecture and Individual Products

Competition

- What to Look for in a Security Solution Provider
- Cisco's Differentiator's
- Cisco's award-winning solutions

Licensing and Software Lifecycle Management

- License Options
- Software Lifecycle Framework: Activate, Adopt, Cross and Upsell, Asset Management, Renew

Cross Architecture Technology Solutions

- Cyber Threat Defence
- Secure Data Center
- Unified Access
- TrustSec
- Security as a Services

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou "booking form" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.