

Kick-Off [1/2 Tag]

Mai 2019

- Initial Workshop für den Weg zum Business Improvement Partner
- Herausforderungen für Consultant klären und Programm abgleichen
- Rollen für Mentor und Consultant klären
- Zusammenarbeit aller Beteiligten

Ablauf:

Im Kick-Off werden Ablauf und Inhalte des Programms vorgestellt.

Weiterhin wird die Zusammenarbeit zwischen Cisco, Partnerunternehmen (Teilnehmer und Paten) und upDATE festgelegt. Auch werden Spielregeln für ein gutes Miteinander definiert.



Modul 1:

Cisco und Business Outcome [1 Tag]

Juni 2019

- Einstieg in die Cisco-Strategie "Recurring Offerings/Managed Services und Business Outcome"
- Business Initiativen des Kunden als Anker für unser Geschäft erkennen
- Lösungsansätze für die Business Initiativen platzieren

Ziel des Moduls:

Sie kennen die neue Strategie von Cisco sowie die Ideen dahinter und können das auf Ihre Kunden übertragen.

In Zusammenarbeit mit Cisco können Sie diese Ideen in vertriebliche Konzepte umsetzen und den eigenen Vertrieb im Bereich Technologie und Business Ansatz unterstützen.



Modul 2:

Von der IT zum Fachbereich [1 Tag]

Juli 2019

- Das Konzept „IT-Reifegrad“ bei Kunden nutzen
- Herausforderungen in der Branche des Kunden erkennen
- Den Quick-Check "IT-Reifegrad" für sich anpassen

Ziel des Moduls:

Sie lernen das Konzept des „Business Improvement Partners“ kennen und verstehen Ihre neue Aufgabe gegenüber Ihren Kunden. Mit einem Quick-Check verschaffen Sie sich einen ersten Überblick über den Reifegrad der IT-Organisation Ihrer Kunden und entwickeln dazu erste Schritte für Evolution und Transformation.



Modul 3:

Das Business Modell des Kunden und seine Business Initiativen

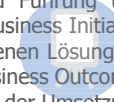
– die Digitale Journey [2 Tage]

September 2019

- Die Business für die Transformation nutzen (Deep Dive)
- Über Use Cases eine überzeugende Kunden-Story aufbauen
- Mit Storytelling die Digitale Journey kommunizieren

Ziel des Moduls:

Sie verstehen das Geschäftsmodell Ihrer Kunden und können Herausforderungen erkennen und Handlungsfelder abgleichen. Außerdem können Sie Relevanz aufbauen, begleiten und Führung übernehmen. Sie können die Business Initiativen der Kunden mit Ihren eigenen Lösungsansätzen abgleichen, den Business Outcome darstellen und das Projekt in der Umsetzung begleiten.



Modul 4:

Mein Step zum Business Improvement Partner [2 Tage + 1 Tag]

November 2019

- Digitalisierung, Transformation und Innovation begleiten
- Neue Formen der Zusammenarbeit mit Ihren Kunden finden
- Stolpersteine in der Transformation erkennen

Ziel des Moduls:

Sie können mit der Begrifflichkeiten Veränderungsprojekte, Agilität und Organisationsentwicklung in kundenspezifischen Workshops umgehen. Darüber hinaus professionalisieren Sie Ihre persönliche Kompetenz als Berater.



Modul 5:

Meine persönliche Supervision

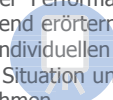
[1 Tag vor Ort] Januar 2020

- Coaching des Consultants beim Kunden vor Ort

Ziel des Moduls:

Dieses Modul steigert Ihre Performance in einer realen Kundensituation.

Vormittags verbessern Sie Ihr Konzept für den Kundentermin. Am Nachmittag setzen Sie dieses vor Ort beim Kunden um. Der Coach ist im Termin mit anwesend und dient als „Mediator“. Am Ende des Termins befragt er den Kunden zu Ihrer Vorgehensweise und Ihrer Performance als Consultant. Anschließend erörtern Sie mittels persönlichen und individuellen Feedbacks unter vier Augen die Situation und verabschieden Transfermaßnahmen.



Abschlussprüfung [1 Tag in Cisco Lokation]

Februar 2020

- Präsentation Ihrer umgesetzten Vorgehensweise bei einem Kunden
- Feedback erhalten
- Zertifikatsübergabe und gemeinsames Essen

Ablauf:

Sie präsentieren Ihre erarbeiteten Ergebnisse dem Prüfungsgremium, bestehend aus Cisco, upDATE und allen Paten und erhalten Feedback.



Supervision [je 1 Stunde]

- Nach jedem Training findet eine Supervisions-Webex statt
- Die erarbeiteten Ergebnisse und Aktionspläne der Consultants werden mit den Mentoren ausgetauscht
- Wo nötig, werden spezifische Umsetzungsmaßnahmen empfohlen

Ablauf:

Das gesamte Programm wird mit einem Coaching-Implementierungsplan begleitet. Dieser wird vom Mentor und dem Consultant gemeinsam geführt und dient auch als Nachweis für die Transfersicherung.

