Microsoft
Business Sales
Circle

MSBSC Exec Circle

Microsoft

Liebe MSBSC-Teilnehmer,

die zunehmende Digitalisierung durchdringt nicht nur die auf den ersten Blick naheliegenden Branchen wie Computertechnologie, Kommunikation oder audiovisuelle Technologien. Der Digitalisierungsgrad wächst auch in allen anderen Wirtschaftsbereichen, vor allem der Dienstleistungsbranche. Dabei gewinnen insbesondere Unternehmen, denen es gelingt, ihre Geschäftsmodelle und jetzigen Stärken digital abzubilden bzw. in die digitale Welt zu transformieren. Aber was bedeutet das für euch als Mitglieder des Microsoft Business Sales Circle (MSBSC)? Dass auch der MSBSC sich im Zuge der digitalen Transformation immer wieder neu erfinden muss, um euch das perfekte Rüstzeug aus bedarfsorientierter Wissenserweiterung und einem hochmotivierten Netzwerk zu bieten! Um euren geschäftlichen Erfolg zu erhöhen, haben wir an den Variablen des MSBSC geschraubt und freuen uns, euch eine Formel zu präsentieren, die euch zum Erfolg verhelfen kann.

1. Positionierung und Zielgruppenschärfung des MSBSC

Vor über 10 Jahren wurde der MSBSC als Netzwerk der besten Vertriebspartner von Microsoft gegründet. Im Laufe der Zeit formierten sich die Mitglieder in thematischen Personenkreisen. Eine Vermischung verschiedener Level fand statt. Mit dem Start von FY17 ist der Exec Circle klar auf die Belange von Geschäftsführern und höheren Führungskräften ausgerichtet, während sich reine Vertriebler thematisch im P-Seller Circle wiederfinden. Beide Circle sind klar voneinander getrennt, es ist nicht mehr automatisch möglich, nach dem P-Seller Circle in den Exec Circle aufzurücken. Das Aufnahmekriterium schlechthin für den MSBSC lautet: P-Seller! Wer in den Kreis des Exec Circle aufgenommen werde möchte, muss daher zwingend neben seiner Rolle als höhere Führungskraft bzw. Geschäftsführer entweder selbst den P-Seller-Status (in diesem Falle P-Exec) haben oder einen P-Seller im Unternehmen vorweisen. Die Vision von Microsoft ist es, dass jeder Teilnehmer des Exec Circle einen P-Seller im P-Seller Circle weiterbilden und vernetzen lässt. Der MSBSC widmet sich damit seiner neuen Mission, das exklusive Netzwerk von top Microsoft Partnern mit hohem Cloudpotenzial zu fördern! Konkret bedeutet das für euch eine Neuausrichtung des Exec Circle als Unternehmerplattform für das Management bzw. Executives. Darüber hinaus bietet sich euch die Chance nicht nur zum Aufbau sinnvoller Geschäftskontakte untereinander, sondern auch zum Aufbau enger Beziehungen zur Führungsebene bei Microsoft und die Positionierung eurer P-Seller im Unternehmen.

2. Einführung des P-Seller Circle

Der ehemalige *Seller Circle* wird um die P-Seller erweitert und firmiert fortan unter dem neuen Titel **„P-Seller Circle“**. Der P-Seller Circle erfährt dadurch mehr Sichtbarkeit am Markt, denn die P-Seller treten im Namen von Microsoft gegenüber Kunden auf, und das Netzwerk wird gleichzeitig um top Vertriebspartner bereichert. Um Mitglied im P-Seller Circle zu sein, ist der P-Seller-Status erforderlich. Wenn ihr einen P-Seller aus eurem Unternehmen im P-Seller Circle weiterbilden und vernetzen lassen möchtet, erfahrt ihr alle weiteren Details zum Programm in der P-Seller Circle-Trainingsbroschüre.

3. Fokussierung des Exec Circle-Trainingsangebots auf Change-Management-Trainings

In eurem beruflichen Alltag kommen immer wieder Projekte und Fragen rund um das Thema Change-Management auf und ihr habt uns wissen lassen, dass ihr euch in diesem Bereich mehr Weiterbildung wünscht. Euer Wunsch ist uns Befehl: Wir haben die Palette der Change-Management-Trainings erweitert, mit denen ihr solche Unterfangen künftig souverän meistern könnt. Entsprechende Hinweise findet ihr weiter hinten in dieser aktuellen Broschüre.

An den Grundpfeilern unseres Programms ändert sich aber natürlich nichts: Netzwerk, Austausch und exzellente Vertriebsperformance spielen weiterhin eine zentrale Rolle – und es ist uns wichtig, dass alle MSBSCler auf unseren Events zusammenkommen. Auch der sportliche Ehrgeiz und Wettbewerbsgedanke werden natürlich in altbekannter Manier weitergeführt.

Thematisch treiben uns auch in diesem Jahr die Schlagworte „Consumption" und „Active Usage" um: *Wie richte ich meine Geschäftsstrategie in diesem Jahr aus? Wie adressiere ich mit Cloudangeboten die Geschäftsherausforderungen meiner Kunden? Was muss ich an meinem Geschäftsmodell ändern? Wie finde ich die richtige Entscheideransprache beim Kunden?* All diese und weitere Fragen spiegeln sich in unserem aktuellen Trainingsprogramm wieder und werden natürlich auch auf unseren Kaminabenden aufgegriffen.

Ich freue mich auf ein erfolgreiches und spannendes MSBSC-Jahr mit euch!

Herzliche Grüße

Daniela Reher
Manager MPN & Readiness & MSBSC
Microsoft Deutschland GmbH

Inhaltsverzeichnis

Editorial 2
Stimmen zum MSBSC 4
Das MSBSC Board 5
Das Programm 6
Der Wettbewerb und das Bewertungssystem FY2016 7
Kosten und Ablauf 8
Kurz vorgestellt: Das Microsoft P-Seller-Programm 9
Veranstaltungen & Trainings 10
Kontakt 18

Stimmen

Jana Martin
Key Account Manager, SYCOR GmbH
„Ich bin stolz, eine MSBSClerin sein zu dürfen. Die Möglichkeit, sein eigenes Profil schärfen zu können und sich und die eigene Wirkungsweise in unterschiedlichsten Situationen ausprobieren zu können, ist etwas ganz Besonderes. Jeder entscheidet selbst, wie stark er sich in dieser Community vernetzen möchte, um für die persönliche Weiterentwicklung, die Kundenprojekte und den Gesamterfolg des Unternehmens das Beste herausholen zu können. Der MSBSC ist eine Plattform, wo aus Marktbegleitern und Mitbewerben geschätzte Partner oder sogar Freunde werden."

Jürgen Lorenz
Geschäftsführer (ab 01.11.2016), Anywhere.24 GmbH, Sprecher des MSBSC Boards
„In den Jahren im MSBSC konnte ich vor allem viele sehr positive Entwicklungen und Veränderungen erkennen. Teilnehmer haben sich persönlich und beruflich weiterentwickelt, Partner konnten ihr Business alleine oder durch Partnerschaften aus dem MSBSC erfolgreich expandieren und Microsoft seinen Erfolg durch die MSBSC Community nachhaltig ausbauen. Es gibt aus meiner Sicht kein erfolgreicheres oder gar konkurrierendes Vertriebsprogamm auf dem Markt als den MSBSC."

Gregor Bieler
General Manager Mittelstand und Partner, Microsoft Deutschland GmbH
„Über 10 Jahre MSBSC – ein Grund stolz zu sein: Wir haben ein exklusives Business-Netzwerk aufgebaut, das die besten Microsoft Partner mit hohem Cloud-Potenzial fördert, vernetzt und fordert. Das Netzwerk und die Nachhaltigkeit sind einzigartig in der IT-Landschaft. Durch den engen Schulterschluss mit unserem P-Seller-Programm machen wir die exzellente Vertriebsleistung der besten Partnervertreter so noch transparenter."

Christoph Heiming
Direktor Partnergeschäft und -entwicklung, Microsoft Deutschland GmbH
„Ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmensstrategie ist die gemeinsame Kundenbetreuung durch unsere Partner und Microsoft. Aus diesem Grund führen wir im MSBSC die besten Vertriebstalente unserer Partner im MSBSC P-Seller Circle mit den relevanten Stakeholdern von Microsoft zusammen. Damit bieten wir euch die ideale Plattform, um eure P-Seller bei Microsoft zu platzieren und ihr berufliches Netzwerk ergebnisorientiert auszubauen. Ich bin jedes Mal wieder von dem besonderen Spirit, der Motivation, Energie, Zusammenarbeit und dem Erfolg des MSBSC begeistert."

Das MSBSC Board

Aus der Community für die Community

Mehr als 10 Jahre gibt es den Microsoft Business Circle nun bereits. Viele von euch sind seit Jahren dabei, einige sogar seit der ersten Stunde. Ihr habt die Entwicklung dieses außergewöhlichen Netzwerkes nicht nur begleitet, sondern auch gestaltet. Und genau aus diesem Gestaltungswillen heraus ist das Board des MSBSC entstanden: Es unterstützt eure besondere Community dabei, sich aus den eigenen Reihen heraus zu entwickeln.

Die Mitglieder des Boards bilden eine wichtige Schnittstelle zwischen den langjährigen Programmteilnehmern, neuen Mitgliedern und dem MSBSC-Team bei Microsoft. Mit ihrem freiwilligen Engagement nehmen sie folgende Aufgaben wahr:

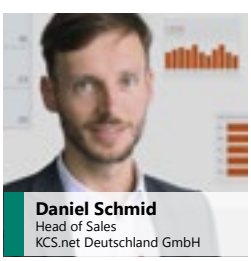
- Aktive Beratung bei der Neugestaltung des MSBSC, insbesondere des Exec Circles
- Schaffung von Synergieeffekten in der Zusammenarbeit bei der gemeinsamen Transformation Richtung Cloud
- Innovative Themen – wie z.B. die digitale Transformation – noch stärker pushen
- Förderung der Netzwerkaktivitäten
- Aufrechterhalten des hohen Qualitätsniveaus
- Stärken der Community
- Schaffen von Mehrwerten von Partnern für Partner
- Gestaltung und Organisation von Veranstaltungen für die Community
- Anlaufstelle für aktive Teilnehmer
- Schnittstelle zwischen den Teilnehmern und Microsoft

Das Board freut sich auf ein spannendes Jahr mit euch und auf eure aktive Teilnahme in der Community!

Alexandra Hanke
VP Strategic Alliances
SYCOR GmbH

Christian Maaßen,
Enterprise Sales Executive &
Microsoft SAM Development Lead
Comparex Deutschland AG

Bernd Klingler
Sales Manager
All for One Steeb AG



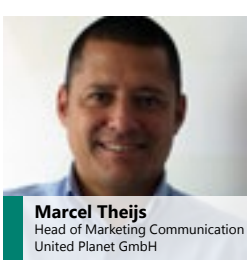
Daniel Schmid
Head of Sales
KCS.net Deutschland GmbH

Jürgen Lorenz
Geschäftsführer (ab 01.11.2016)
Anywhere.24 GmbH

Willi Prosen
Partner Manager
All for One Steeb AG

Sabrina Silbermann
Key Account Manager Microsoft
COMPAREX AG

Seyit Üzümcü
Geschäftsführer
sey-IT Consulting Group



Marcel Theijs
Head of Marketing Communication
United Planet GmbH

Microsoft Business Sales Circle – das Programm für die Besten der Besten

Entwicklung auf höchstem Niveau

Der Exec Circle im Microsoft Business Sales Circle ist als Plattform für den Austausch auf Führungsebene und als einzigartiges Netzwerk mit anderen Partnern und den Entscheidern bei Microsoft konzipiert.

Ziel ist es, euch als Geschäftsführern und Managern die Möglichkeit zu bieten, eure Führungsqualitäten weiterzuentwickeln und so das Potenzial eurer Mitarbeiter zur vollen Entfaltung zu bringen. Maßgeschneiderte hochkarätige Trainings zu Geschäfts- und Vertriebsstrategien, Motivation sowie zur Persönlichkeitsentwicklung sollen euch als Manager noch besser machen. Im Exec Circle steht der Peer-Austausch und das Netzwerk von gleichgesinnten Führungskräften sowie das Engagement in der Microsoft Partner Community im Vordergrund. Dafür haben wir regelmäßige exklusive Veranstaltungen konzipiert, beispielsweise die Exec-Kaminabende oder spezielle Themen-Stammtische, die vom MSBSC Board initiiert werden.

Exklusive Community Events auf der Deutschen Partnerkonferenz und das Halbjahres-Event geben euch Gelegenheit, euch persönlich zu treffen und auszutauschen, und so die Community lebendig zu halten.

Der generelle Programmaufbau

P-Seller Circle

Jahr 1
Teilnahme an Pflichttrainings und an MSBSC Events. Engagement in der P-Seller Circle Community.

Ab Jahr 2
Teilnahme an MSBSC Events. Engagement in der P-Seller Circle Community.

Exec Circle

Jährlich
Teilnahme am Wettbewerb, an Trainings und an MSBSC-Events sowie Community Engagement

Jährlich
Die Besten im Wettbewerb erreichen Expert-Status

Der Wettbewerb im MSBSC – Gemeinsam zu Höchstleistungen

Der Wettbewerb und das Bewertungssystem

Im Rahmen des MSBSC Exec Circle-Jahres gilt es, 50 Punkte zu sammeln. Start des Jahres ist auf der DPK, Ende ist jeweils zum 30. Juni im folgenden Jahr. Die Leistungen in den einzelnen Disziplinen werden in jedem Jahr neu festgelegt und zu Beginn eines MSBSC-Jahres mitgeteilt. Die besten Kandidaten im Wettbewerb erhalten den Status „Expert". Auf welche Weise du die Punkte für den erfolgreichen Abschluss deines MSBSC-Jahres erzielst, kannst du der Tabelle unten entnehmen.

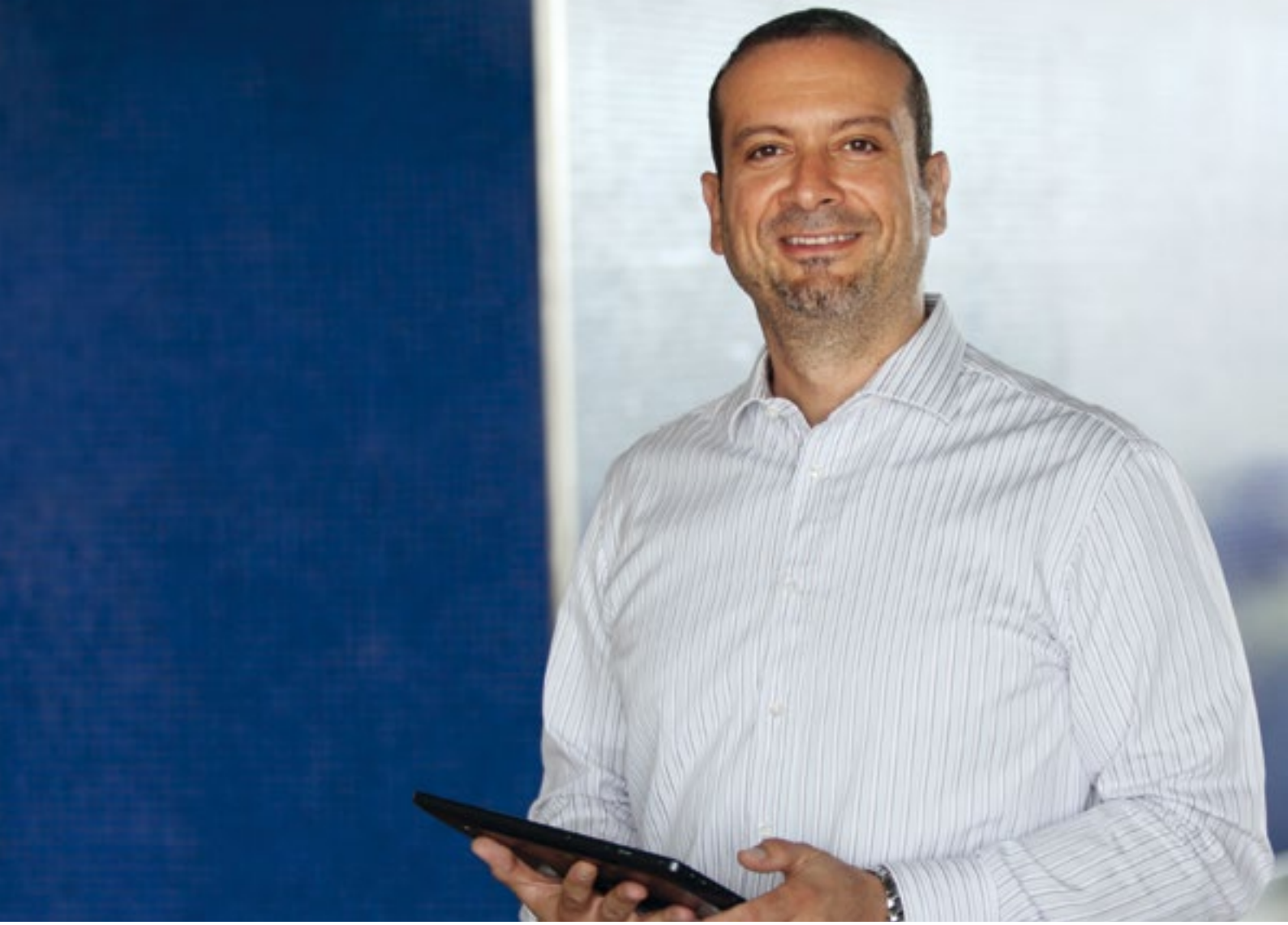
	Kriterium	Punkte	Erläuterung
Firmenspezifische Kriterien	CSP-Status	5	Teilnahme am Cloud Solution Provider-Programm
		1	Bis 20k US-Dollar CSP-Umsatz
		3	Bis 40k US-Dollar CSP-Umsatz
		5	Über 40k Dollar CSP-Umsatz
		10	Für eine oder mehrere Cloud-Gold-Kompetenzen erhältst du einmalig 10 Punkte.
Persönliche Leistungen	Position	5	Du hast eine Führungposition in deinem Unternehmen inne.
	Trainings	10	Für jede Teilnahme an einem Training
	Exec-Kaminabend	5	Für jede Teilnahme an einem Exec-Kaminabend oder einem anderen MSBSC-Event, wie z.B. Stammtisch
	Persönliches Engagement	10	Ausrichtung eines Exec-Circle-Events wie Kundenevent zur Cloud (mind. 40 Teilnehmer), Stammtisch oder Hausmesse
		3	Empfehlung eines ISV-Partners, der sich anschließend im MPN registriert und eine der drei ISV-Kompetenzen (Application Development, Application Integration, DevOps) erreicht
		10	Positionierung von Cloud-Erfolgs-Storys, die sich durch das Engagement in der MSBSC Community ergeben haben, auf Microsoft- oder Partner- bzw. Kundenveranstaltungen, alternativ auch als Microsoft-Kundenreferenz
	Microsoft Community Engagement	10	Wahrnehmen von Aufgaben bei PAC, MSBSC Board, IAMCP oder vergleichbaren Gremien
MSBSC Community Engagement	MSBSC-Halbjahres-Event	10	Teilnahme am MSBSC-Halbjahres-Event
	Deutsche Partnerkonferenz 2016	10	Teilnahme an den MSBSC-Veranstaltungen der Deutschen Partnerkonferenz 2016
	Worldwide Partner Conference 2017	10	Teilnahme an der MSBSC-Veranstaltung der Worldwide Partner Conference 2017

Microsoft Business Sales Circle – dein und unser Investment

Die jährliche Teilnahmegebühr, die von eurem Arbeitgeber übernommen werden muss, beträgt 990 Euro. Hier werden die kostenpflichtigen Aktivitäten im MSBSC wie Trainings und Teilnahme an MSBSC-Events gegengerechnet. Wenn die Pauschale aufgebraucht ist, werden die weiteren Kosten dann in Rechnung gestellt. Scheidet ihr vorzeitig aus dem MSBSC aus, erhaltet ihr keine Rückerstattung der Teilnahmegebühr.

Die Kosten pro Training betragen zwischen 325,00 bis 525,00 Euro zzgl. MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten. Da das Budget bevorzugt für erstklassige Trainer und weniger für Räumlichkeiten vorgesehen ist, finden die meisten Trainings bei Microsoft in Schwabing oder Köln statt.

Für jede Trainingsteilnahme werden dir wie erläutert Punkte im Rahmen des MSBSC-Wettbewerbs gutgeschrieben. Aufgrund des beträchtlichen Investments auf beiden Seiten erwarten wir von jedem Teilnehmer, dass an den Trainings konzentriert und störungsfrei teilgenommen wird. Sollte dies nicht der Fall sein, kann der Trainer deine Punktegutschrift je Training senken. Zu spätes Erscheinen, zu langes Telefonieren oder unerlaubter Laptop-Einsatz zählen beispielsweise zu den Gründen, die zu einem Punktabzug führen können.



Kurz vorgestellt: Das Microsoft P-Seller-Programm

Bei dem Microsoft P-Seller-Programm handelt es sich um eine Initiative im Rahmen unseres indirekten Vertriebsmodells, mit der wir das Co-Engagement und Co-Selling verstärken möchten. Ein P-Seller ist ein festangestellter Vertriebsmitarbeiter bei einem Microsoft Partner, der an ca. zwei Tagen im Monat im Auftrag von Microsoft Kundentermine im Mittelstand durchführt. Hierbei profitierten er und sein Unternehmen von der noch engeren und intensiveren Zusammenarbeit mit Microsoft, einem besseren Zugang zu Informationen, dem dadurch entstehenden Know-how sowie der Reputation beim Kunden. Das Co-Engagement zieht sich dabei durch den gesamten Vertriebsprozess: angefangen bei der Planung über Orchestrierung und Marketing bis hin zum Deployment.

Das P-Seller-Programm ist aktuell für Partnerunternehmen aus den Bereichen Systemintegratoren (SI), Licensing Solution Provider (LSP) und Recruitment zugänglich. Um P-Seller zu werden, ist die Teilnahme an einem Assessment Center erforderlich.

Bei Teilnahme am Exec Circle muss ein Mitarbeiter im Unternehmen über den P-Seller-Status verfügen (der allerdings nicht notwendigerweise im P-Seller Circle sein muss). Alternativ könnt ihr auch selbst den P-Seller-Status (in diesem Falle ‚P-Exec') innehaben. Bei Rückfragen zum P-Seller-Programm und einer Nominierung zum P-Seller wendet euch gerne an euren PSE. So ihr kein SI, LSP oder Recruit Partner seid, entfällt diese Regelung für euch als Aufnahmekriterium.

Veranstaltungen & Trainings

Übersicht

Veranstaltungen & Trainings

Die Veranstaltungen

Kick-off
Deutsche Partnerkonferenz 2016
18./19.10.2016

Bremen

Halbjahres-Event
09./10. Februar 2017

München-Schwabing

Worldwide Partner Conference
09.-13.07.2017

Washington D.C., USA

Deutsche Partnerkonferenz
Oktober 2017

tbd

Die Trainings: Themenübersicht Exec Circle

EXEC CIRCLE-VERANSTALTUNGEN

Digital Leadership	12	Pitch Perfect Training	14
Feel-Good-Management	12	MSBSC Cloud Transformations-Werkstatt	15
Erfolgreich Präsentieren	13	Strategien für Führungskräfte	15
Business Modell Canvas	13	Neue Geschäftsmodelle erfolgreich umsetzen	16
Konflikte konstruktiv klären	13	Resiliente Führung	16
Risiko und Projektmanagement	14	Design of Speech	16
Kunden anziehen	14	Exec-Kaminabende	17

Trainingsangebote

Exec Circle

E1 **Roswitha A. van der Markt**
M&M Management Consulting

Leadership 4.0. Digital Leadership – It's all about people

Montag/Dienstag, 12./13.12.2016, München

Kosten: 525,00 EUR

Führung wird in der virtuellen Welt nicht einfacher – und ist gerade auch bei selbstorganisierten Teams der digitalen Welt nicht obsolet. Welche neuen Herausforderungen müssen wir als Digital Leader meistern? Wie erreicht man in einer virtuellen Welt eine Vertrauenskultur, in der „das menschliche Verständnis" und Miteinander einerseits und die Eigenverantwortung andererseits zum Schlüssel einer guten Führung und Performance werden? Was sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren virtuellen Führens? Im Fokus dieses Workshops liegen die persönlichen und psychologischen Herausforderungen als Digital Leader, dem Führen auf Distanz, dem Vermitteln eines Frameworks in einer VUCA-Welt (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity), der Fähigkeit zum Partnering in vernetzten Organisationen, in denen ein komplexes Stakeholder-Management zum wesentlichen Erfolgsfaktor wird.

Themen u. a.:

- Digital Leadership – Führung als Framework in einer VUCA-Welt
- 7 Erfolgsfaktoren für virtuelles Führen
- Digital Trust: Wie kann eine Vertrauenskultur aufgebaut und die Beziehung zum Einzelnen gelingen?
- NeuroLeadership – Führen auf Distanz benötigt Herz, Hirn und Verstand. Wie unterstützen uns Erkenntnisse der Neurowissenschaft bei Teamführung und in Veränderungsprozessen?
- Manager führen hierarchisch, Digital Leader haben Follower: Wie gelingt die Orchestrierung selbstorganisierter Teams?
- Erfolgreiches Partnering – mit effektivem Stakeholder Management die Komplexität meistern

E2 **Sabine Schwind von Egelstein**
Schwind von Egelstein Imagedesign

Feel-Good-Management – knacke den Timecode für mehr Leistungsfähigkeit und Energie

Mittwoch, 11.01.2017 München

Kosten: 325,00 €

Die meisten Menschen wollen lange Leben, ohne unter dem Auswirkungen des Alterns zu leiden. Klingt unmöglich, ist es aber nicht – obwohl wirtschaftlicher Druck, permanenter Stress und der fortschreitende Alterungsprozess es zunehmend schwieriger leistungsfähig, entspannt und schlank zu leben. Die Kombination neuster Erkenntnisse der Wissenschaft ist der Schlüssel zum Erfolg: Kennst du die drei wichtigsten Wahrheiten über den natürlichen Alterungsprozess? Dann knackst du auch den individuellen Timecode deines Lebens und startest neu durch. Mit umsetzbarem Know-how aus der Praxis schaffst du es auf einfache Weise, im Alltag die Zeituhr des Lebens zurückzudrehen. Hole dir ohne viel Aufwand die Figur, Energie & Leistungsfähigkeit vergangener Jahre zurück.

Themen u. a.:

- Simple Gebrauchsanweisung für Körper & Geist – und die biologische Uhr tickt rückwärts
- Wieder voller Energie Leben und Arbeiten – individuell zugeschnitten ohne Zeitaufwand
- Stressfrei selbst gemacht – relaxed durchstarten
- Mit dem richtigen Treibstoff tunen – die wirkungsvollsten Hilfsmittel

Trainingsangebote

Exec Circle

E3 **Michael Künzl**
Michael Künzl Verkaufstrainings

Erfolgreich Präsentieren

Montag/Dienstag, 30./31.01.2017, München

Kosten: 525,00 EUR

Dich selbst, dein Produkt und deine Dienstleistung erfolgreich zu präsentieren, ist ein wesentlicher Bestandteil des Verkaufserfolges. Auch als Führungskraft bist du oft in Präsentationen eingebunden oder bist sogar der Hauptpräsentator bzw. die Hauptpräsentatorin. „Wie wirke ich auf meine Zuhörer, was strahle ich aus, wie vermittle ich wesentliche Inhalte, wie gehe ich mit Einwänden um und wie erreiche ich meine Zuhörer direkt und einfach?" Zu diesen wichtigen Aspekten wirst du an zwei Tagen intensiv die Gelegenheit haben, an dir und deinen Vorgehensweisen zu feilen und dadurch dich und deine Präsentation spürbar zu verbessern.

E4 **Dr. Albert Thienel**
Dr. Thienel Consulting GmbH

Geschäftsmodelle entwickeln und innovieren mit dem Business Modell Canvas

Montag/Dienstag, 20./21.02.2017, Köln

Kosten: 525,00 EUR

Die erfolgreiche, digitale Veränderung von Unternehmen und ganzer Branchen basiert auf innovativen Geschäftsmodellen und nicht alleine auf innovativer Technik. Lerne auf der Basis des Business Modells Canvas Grundmuster, Vorgehensweisen und Methoden kennen, wie du innovative, digitale Geschäftsmodelle entwickeln kannst. Überprüfe im zweiten Schritt die Value Proposition deines Geschäftsmodell und bewerte die Zukunftsfähigkeit.

Themen u. a.:

- Digitale Geschäftsmodelle mit dem Business Modell Canvas entwickeln und darstellen
- Typische Grundmuster innovativer Geschäftsmodelle
- Die Value Proposition von Geschäftsmodellen erarbeiten und testen
- Mit welchen Kriterien kann man die Zukunftsfähigkeit von digitalen Geschäftsmodellen überprüfen?

E5 **Dr. Karina Bremer**
Moderatio

Konflikte konstruktiv klären

Montag/Dienstag, 06./07.03.2017, München

Kosten: 525,00 EUR

Es gibt sie überall: Schwierige Menschen, unangenehme Botschaften, Konflikte. In diesem Training lernst du Methoden der Selbststeuerung und Techniken zum konstruktiven, systemischen Umgang mit Konflikten, um diese zielorientiert zu klären und damit die Beziehung mit Menschen in deinem Umfeld – ob Mitarbeiter, Kunde oder Lieferant – so professionell, vielleicht sogar angenehm und harmonisch - wie möglich zu gestalten.

Themen u. a.:

- Konfliktgenese oder wie Konflikte entstehen
- Menschentypen und wie du auf sie eingehen kannst
- Das ideale Zusammenspiel von Inhalt und Beziehung in der Kommunikation
- Die Grundarten von Kommunikations-Botschaften und ihre Bedeutung in der Konfliktklärung
- Die besten Techniken zur Konfliktklärung aus der MODERATIOnsmethode
- Zuhören, Rückmelden und mehr?
- Systemisches Handwerkszeug zur Selbst- und Gesprächssteuerung

Trainingsangebote

Exec Circle

E6 **Thomas Wuttke**
Thomas Wuttke Trainings

Risiko und Projektmanagement intensiv – alles für mehr Erfolg beim Kundenprojekt

Mittwoch/Donnerstag, 08./09.03.2017, Köln

Kosten: 525,00 EUR

Projektmanagement für Komplettlösungen folgt anderen Gesetzmäßigkeiten als der klassische Ansatz. Risikomanagement muss pragmatisch, aber zielorientiert sein. Keine Formular-Bürokratie, sondern eine Lösung, die am Ende den Kunden begeistert und keinen Berg von nicht-fakturierbaren Stunden anhäuft. In diesem Training lernst du erprobte Erfolgsrezepte der erfolgreichen Projektumsetzung im Erwartungsdreieck Kundenanforderungen, Vertrieb und Professional Services.

E7 **Siegfried Haider**
experts4events – meet your clients

Verkäufer verkaufen, Experten werden gekauft: So ziehst du und euer Vertrieb Kunden magnetisch an

Montag, Dienstag, 13./14.03.2017, München

525,00 EUR

Der eine Verkäufer wird von Interessenten angerufen, der andere muss umso mehr akquirieren. Beim einen unterschreiben Kunden schnell, beim anderen ist der Vertrauensvorschuss geringer. Der eine ist bekannt, der andere muss sich vorstellen. In diesem Training geht es um einfache Wege, wie du gefragter Experte und „Trusted Advisor" im Kopf deiner Zielgruppe wirst und über diese Sogwirkung euer gesamter Vertrieb in einer höheren Liga spielt. Dieses praxisnahe Training bietet ein geniales Zusammenspiel von Marketing-, Positionierungs- und Vertriebsthemen, das Verkaufen erleichtert und nicht zuletzt durch Umsatzsteigerungen begeistert.

Themen u. a.:

- Das optimale Vertriebsumfeld: Was Verkäufer vom Marketing und dem Management erwarten dürfen?
- Die attraktive Verkäuferpersönlichkeit: Dein Expertenprofil und deine persönliche Story, die begeistert
- Entscheidend ist, WAS du verkaufst, weniger WIE: So verpacken Verkäufer sich und ihre Leistungen professionell und attraktiv.
- Was der Kunde will, ist für dich als Experte zu wenig: Think big!
- Die Positionierungs-Pyramide: Einfache aber wirkungsvolle Wege, wie jeder Verkäufer in seinem Markt gefragter Experte wird und Kunden magnetisch anzieht.

E8 **Axel Oppermann**
Avispador GmbH

Pitch Perfect Training: Geschäftsmodelle mit Azure, Office 365 und Dynamics 365 positionieren

Dienstag, 28.03.2017, Köln

Kosten: 325,00 EUR

Bei den Pitch Perfect Roleplay-Training handelt es sich um eine Form von Szenariotrainings für Geschäftsführer, in der es gilt, Geschäftspartnern in einem strategischen Pitch Geschäftsmodelle auf Basis von Microsoft Azure, Microsoft Office 365 und Microsoft Dynamics 365 aufzuzeigen. Diese Form des Trainings ermöglicht eine sichere Umgebung, um verschiedene Szenarien und Situationen durchzuspielen. Das Training ist eine Mischung aus Vortrag, Diskussion und überwiegend dem Rollenspiel. Die Teilnehmer erhalten im Vorfeld des Trainings einen dezidierten Fall – eine Kundensituation – der es zu begegnen gilt. Ferner besteht die Möglichkeit, in einem telefonischen Vorgespräch gezielte Fragen zu stellen und Anforderungen zu definieren. Im Training führt jeder Teilnehmer mit dem Coach ein Gespräch (Kundengespräch/Simulation der Kundensituation) auf Basis der vorab definierten Parameter. Im Anschluss an das Kundenszenario gibt es Feedback aus dem Auditorium und vom Trainer. Einzelne Facetten werden hierbei herausgefiltert, Optionen diskutiert und Alternativen besprochen. Das Training wird in Kleingruppen mit maximal 10 Teilnehmern durchgeführt. Um den Erfolg des Trainings nachhaltig zu steigern, erhalten die Teilnehmer für jeweils 1 Monat eine Sparring-Option – quasi eine „On-demand"-Verlängerung des Trainings.

Trainingsangebote

Exec Circle

E9 **Michaela Jaritz**
A+M Beratungsgesellschaft mbH

E9 **Harald Stock**
A+M Beratungsgesellschaft mbH

E9 **Henning Wolter**
VAS Value Added Services GmbH

Die MSBSC Cloud Transformations-Werkstatt für Geschäftsführer

Mittwoch/Donnerstag, 29./30.03.2017, München

Kosten: 525,00 EUR

Ein Leben ohne Transformation ist erstrebenswert – aber nicht möglich! Das hast du bereits für dich erkannt. Es geht also für dich nicht um die Frage, ob du dein Unternehmen transformieren musst, sondern wie es genau geht. Bei eurem ersten Werkstatt-Termin erhaltet ihr Antworten auf eure Fragen und praktische und praxis-erprobte Hilfsmittel. Gemeinsam erarbeiten wir eine Anleitung, mit der die Transformation erfolgreich gelingt.

Themen sind u. a.:

- Transformations-Reifegradmodell (u.a. Welchen „TFI" erreicht dein Unternehmen?)
- Transformations-Roadbook (u.a. „ie ist der Ablauf einer Transformation?)
- Entwicklung des Unternehmensleitbildes (u.a. Vision, Mission, Wertemodell)
- Aufbau der Unternehmensstruktur (u.a. Firma in der Firma – Startup-Kultur)
- Geschäftsmodell (u.a Businessplan, Betriebswirtschaftliche Betrachtung)
- Führungskonzepte in der digitalen Welt (u.a. Wie binden wir Mitarbeiter z.B. der „Generation Z"?)
- Portfolioentwicklung und Marktangang (u.a. Mit welchen Lösungen an welche Segmente und Kunden?)

Dieser Workshop richtet sich ausschließlich an Geschäftsführer und setzt eine intensive Bearbeitung von vorab versendeten Materialien voraus.

E10 **Dr. med. Dagmar Ruhwandl**
burnoutpraevention.de

Erfolgreich ohne auszubrennen – Strategien für Führungskräfte

Montag/Dienstag, 03./04.04.2017, München

Kosten: 525,00 EUR

Erfolg, ja. Aber krank soll er uns nicht machen! Wie du deine Mitarbeiter vor dem Ausbrennen schützt und rechtzeitig gegensteuerst, welche Strukturen die psychische Belastbarkeit auch in Zeiten höheren Arbeitsaufkommens und Zeitdrucks stärken und was deine Aufgaben als Führungskraft bei der Burnout-Prävention im Unternehmen sind, erfährst du praxisnah in diesem Training. Tag 2 bietet die Möglichkeit, im Einzelcoaching Fälle aus dem Führungsalltag zu besprechen.

Themen u. a.:

- Burnout - was ist das? Wer brennt aus? Die Besten sind betroffen.
- Woran erkennt man ein drohendes Burnout bei einem MItarbeiter?
- Warum brennen Mitarbeiter aus? Institutionelle und individuelle Ursachen
- Handlungsoptionen als Führungskraft: Vorbildfunktion, Transparenz, gesundheitsfördernde Führung

Trainingsangebote

Exec Circle

E11 **Dr. Albert Thienel**
Dr. Thienel Consulting GmbH

Neue Geschäftsmodelle erfolgreich umsetzen auf der Basis des Business Model Canvas

Mittwoch/Donnerstag, 26./27.04.2017, Köln
Montag/Dienstag, 22./23.05.2017, München

Kosten: 525,00 EUR

Nicht nur die Formulierung digitaler Geschäftsmodelle stellt eine Herausforderung dar, sondern insbesondere auch der Transformationsprozess. Lerne aus dem Business Model Canvas und der Value Proposition des neuen Geschäftsmodells, die Veränderungsthemen systematisch zu definieren. Plane, steuere und überprüfe mit der Changesetter-Vorgehensweise den Veränderungsprozess im Führungsteam. Lerne, systematisch die Veränderungs- und Leistungsteams zusammenzustellen und zu entwickeln.

Themen u. a.:

- Ableitung der Transformationsthemen und Gestaltungsnotwendigkeiten aus der neuen Value Proposition und dem neuen Geschäftsmodell
- Auswirkungen, Betroffenheitsanalyse und Interventionsrepertoire
- Planung, Steuerung und Review des Transformationsprozesses in der Führungskoalition
- Wie hole ich unterschiedliche Mitarbeiter-persönlichkeiten ins Veränderungsboot?
- Wie gehe ich mit typischen Widerständen um?
- Wie führe ich die Veränderungs- und Leistungsteams erfolgreich?

E12 **Karsten Draht**
Leadership Choices GmbH

Wie übersteht eigentlich ein Wolkenkratzer ein Erdbeben? Stabile (Selbst-)Führung in turbulenten Zeiten dank Resilienz

Mittwoch/Donnerstag, 08./09.05.2017, Köln

Kosten: 525,00 EUR

Die Anforderungen an Deine Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit sind hoch und nehmen immer weiter zu? Du fragst Dich manchmal, wie Du das alles noch schaffen sollst? Du sorgst Dich um Deine Mitarbeiter? In diesem Workshop erlernst du anhand des Modells der „Sieben Sphären der Resilienz" konkrete Maßnahmen, mit denen Du Deine eigene Ausgeglichenheit und Souveränität auch im Angesicht von Krisen und Rückschlagen aufrecht erhalten kannst. In einem weiteren Schwerpunkt geht es darum, was Du als Chef tun kannst, damit Deine Mitarbeiter ausgeglichener und widerstandsfähiger sind.

Themen u. a.:

- Resilienz als Führungskompetenz
- Professionelles Selbstmanagement
- Neueste Erkenntnisse aus Resilienz- und Hirnforschung
- Erfolgsstrategien, um widerstandsfähig zu bleiben
- Aus Krisen und Rückschlägen Stärke gewinnen
- Wie Führungsstil, Resilienz und wirtschaftlicher Erfolg zusammenhängen

Jeder Teilnehmer erhält ein Exemplar des Buches „Resilienz in der Unternehmensführung".

E13 **Klaus J. Grothe**
per sona sprachdesign®

Design of Speech: Meine Stimme – Mein Sprechen – Meine Präsenz

Mittwoch/Donnerstag, 17./18.05.2017, Köln

Kosten: 525,00 €

Stimme und Körpersprache geben unseren Worten Gestalt und Wirkung. Unsere Stimme ist unser „akustischer Fingerabdruck" – unverwechselbar und einmalig. Wie finden wir die individuelle Präsenz mit ausdrucksvollem Stimmklang und klarer Artikulation? Gesten, Haltung, Mimik sind Ausdruck unserer Gedanken und Emotionen. Die Kongruenz zu Inhalt und Zielen sichern den Erfolg der Selbstbehauptung in der Situation, lassen die Beziehung zum Gegenüber lebendig und dynamisch entstehen und gestalten. Der bewusste Einsatz stimmlich-sprecherischer Mittel und natürlicher, authentischer Mimik und Gestik sind unverzichtbar für ein wirkungsvolles „Outfit und Standing" in Präsentationen und Gesprächen.

Kaminabende

Exec Circle

K1

Rainer Strasser
Principal Program Manager
Microsoft Deutschland GmbH

Bring dein Business in die Cloud – Erfolgreiche Transformationsstories

Montag, 28.11.2016, Köln
Beginn: 18 Uhr

K2

Gregor Bieler
General Manager
Mittelstand und Partner
Microsoft Deutschland GmbH

Business Review – wo geht die Reise hin?

Dienstag, 31.01.2017, München
Beginn: 18.00 Uhr

K3

Christian Geckeis
Director Partner Sales Dynamics
Microsoft Deutschland GmbH

Digital Workplace

Dienstag, 28.03.2017, Hamburg
Beginn: 18 Uhr

K4

Claudia Wentsch
HR Director
Microsoft Deutschland GmbH

Vergütungsmodelle im Cloud-Vertrieb

Dienstag, 09.05.2017, Stuttgart
Beginn: 18.00 Uhr

Da dieser Kaminabend in Form einer offenen Diskussionsrunde moderiert wird, freuen wir uns über teilnehmende Executives, die bereit sind, sich mit eigenen Erfahrungswerten rege an der Diskussion zu beteiligen.

Microsoft
Business Sales
Circle

Eure Ansprechpartnerinnen

Alina Beitelschmidt
Program Manager MSBSC

Christina Rieback
Program Manager MSBSC

Microsoft Deutschland GmbH
Microsoft Business Sales Circle Betreuung
Walter-Gropius-Straße 5
80807 München
Telefon: 089 3176-3444
E-Mail: msbsc@microsoft.com
© 2016 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

Microsoft