



STZ Newsletter

Ausgabe: Juni 2004



Sehr geehrte Axapta Kunden und Partner,

nachdem Sie letzte Woche den aktuellen Schulungsplan für das nächste Halbjahr 2004 bekommen haben, halten Sie heute die erste Ausgabe des STZ Newsletters in den Händen. Als Ausbildungs- und Coaching-Schnittstelle zwischen Microsoft Business Solutions Axapta und Ihnen möchten wir Sie in Zukunft noch mehr mit aktuellen Informationen versorgen, weshalb

wir den regelmäßig (alle 6-8 Wochen) erscheinenden STZ Newsletter ins Leben gerufen haben.

Pro Ausgabe werden wir Sie über Neuigkeiten aus dem Axapta Trainingscenter, über zentrale Schulungsthemen, aktuelle Schulungen, Termine und Veranstaltungen informieren. Weitere Rubriken sind geplant; gerne nehmen wir hierfür Anregungen, Vorschläge und redaktionelle Beiträge von Ihnen entgegen. Gemeinsam mit Ihnen möchten wir die Themen Ausbildung, Training, Projektarbeit, Methodik und Zertifizierung vorantreiben, optimieren und intensivieren - letzten Endes Ihre Qualität und Effizienz steigern.

Wie Sie dem aktuellen Schulungsplan entnehmen können, haben wir unser Ausbildungsangebot für Sie erhöht - mehr Kurse, mehr Termine, mehr Standorte. Sie haben nunmehr die Möglichkeit, aus über 100 Standardkursen quasi aus dem Vollen zu schöpfen. Bei der Planung haben wir uns bemüht, unser Angebot inhaltlich, terminlich, standort- und bedarfs-technisch gleichmäßig zu verteilen. Neben den gängigen und weniger gängigen Kursangeboten sind wir stets bemüht, auch neue Wege zu beschreiten bzw. anzubieten (z.B. Kursangebote aus unserer Special-NW-Serie). Hierfür steht unsere Nähe zur Berufsakademie Lörrach vertreten durch unseren Präsidenten Prof. Dr. Jürgen Treffert. Ein weiterer neuer Weg wird mit dem Saleskurs Presentation & Strong Arguments beschritten, auf dessen Inhalte wir auf Seite 3 eingehen.

Ebenfalls schon länger diskutiert und angekündigt, nun aber endlich lieferbar: Trainings zur Methodik und Zertifizierung (s. nächste Seite). Somit ist das STZ nun in der Lage, eine Axapta-Projekt-Rundum-Ausbildung anzubieten. Hierfür haben wir unser Team durch neue Partnerschaften und Mitarbeiter verstärkt; diese werden wir Ihnen in den nächsten Ausgaben genauer vorstellen.

Qualitätssicherung: Vorbeugen ist besser als Nachbessern. Axapta ist ein modernes und integriertes ERP-Produkt, das individuell auf Kundenwünsche anpassbar ist. Gerade in komplexen Projekten ist es oft wichtig, auf erfahrene Consultants zurückgreifen zu können. Oftmals können dadurch schon Schwierigkeiten im Keim erstickt werden. Auf die Möglichkeit, beim STZ professionelle und neutrale Hilfe anzufordern, kann ich deshalb nicht oft genug verweisen. Alle unsere angebotenen Kurse und Workshops werden von zertifizierten, praktisch und didaktisch erfahrenen Trainern und Lehrkräften durchgeführt - doch auch das beste Training kann die Praxis nicht ersetzen.

Die meisten Partner und deren Mitarbeiter, aber auch viele Kunden sind uns durch Kurse und Vor-Ort-Einsätze persönlich bekannt - ich wünsche mir, dass wir dieses Vertrauensverhältnis ausbauen und intensivieren können. Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, auch in Zukunft auf Kunden- und Partnerseite erfolg- und ertragsreiche Geschäfte zu machen, lassen wir alle Projekte zu Axapta Referenzen werden. Nur erfolgreiche Projekte sichern die Zukunft - das STZ möchte Sie hierbei tatkräftig unterstützen.

Ihr Jürgen Hausin,
Leiter STZ IT-BusinessConsulting

Inhalt:	Seite
Zertifizierung	- 2 -
Neuer Sales Kurs "Strong Arguments"	- 3 -
Kalender / Schulungstermine	- 3 -

Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg zur Zertifizierung

Qualität ist ein wichtiger Erfolgsfaktor in der unternehmerischen Praxis geworden, die in signifikantem Maße die Kundenzufriedenheit und Kundentreue beeinflusst. Damit steht die heutige Qualität für die Sicherung Ihres Geschäftes von morgen.

Gerade im Bereich der ERP-Systemeinführung kommt der Qualität und damit dem fachlichen und methodischen Know-how des Softwarepartners ein besonders hoher Stellenwert zu.

Der Wechsel eines ERP-Systems bedeutet für ein Unternehmen einen Kraftakt, der mit kaum etwas anderem zu vergleichen ist.

Glaubt man einschlägigen Untersuchungen aus dem amerikanischen und deutsch-sprachigen Bereich, so werden Einführungsprojekte von den betrieblichen Mitarbeitern nur in weniger als ¼ der Fälle als erfolgreich angesehen.

Um solchen Szenarien in Zukunft entgegenzuwirken und Endkunden die Sicherheit zu geben, dass sie von kompetenten Partnern betreut werden, rollt Microsoft ab Juli 2004, auch für den Bereich Microsoft Business Solutions, das Microsoft Partner Programm aus.

Als Microsoft Partner werden Sie von Microsoft als ein Unternehmen identifiziert, das für die Lieferung von Softwarelösungen für Enterprise Resource Planning (ERP) besonders qualifiziert ist.

Neben der Profilierung für die Kompetenz können Microsoft Business Solutions Partner Ihren Status auf dem Markt weiter erhöhen, indem Sie die Partnerstufen Microsoft Certified oder Gold Certified erwerben.

Die genauen Voraussetzungen für das Microsoft Partner Programm werden gerade von Microsoft erarbeitet. Sicher ist aber, dass gewisse Zertifizierungsprüfungen Voraussetzung für den Nachweis der Business Solutions Kompetenz sind.

Die Vorbereitung auf diese Prüfungen sollten Sie in Ihre kurzfristige Planung mit aufnehmen! Auf Wunsch unterstützen wir Sie dabei.

Zertifizierte, praktisch und didaktisch erfahrene Trainer werden die essenziellen Themen aufgreifen und Sie somit optimal vorbereiten - damit Sie die Prüfungen gleich beim ersten Mal bestehen!

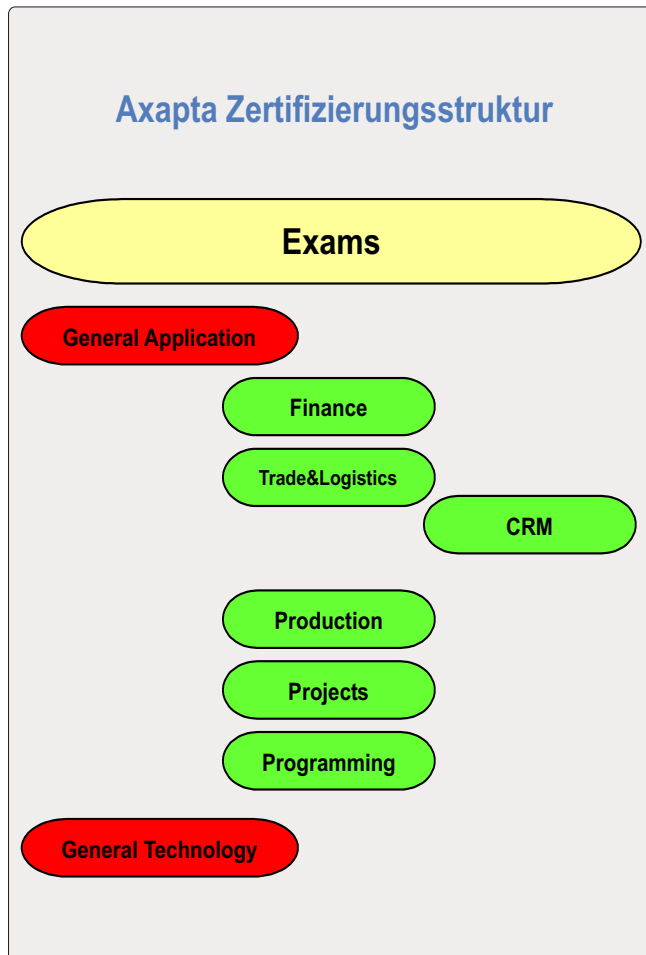
Lesen Sie dazu auch die Infos im Partnerguide.

Kontakt:

Nina Hablitzel
Stv. Leiterin STZ IT-BusinessConsulting
nina.hablitzel@stz-loerrach.de
Telefon: +49 (0) 7621 5500404

FIXAPTA

Axapta Zertifizierungsstruktur



Ausblick

B2B mit Axapta

Collaborative Business auf Basis des
Commerce Gateway

Veranstaltung

am **30. September 2004**
von **10:00 bis 15:00 Uhr**
im STZ IT-BusinessConsulting in Lörrach.

Weitere Informationen in der nächsten
Ausgabe oder auf unseren
Internetseiten

www.stz-loerrach.de (aktuell)

Herausgeber:

STZ IT-BusinessConsulting
Marie-Curie-Str. 8
D-79539 Lörrach
Tel.: +49 (0) 7621 5500-400
Fax.: +49 (0) 7621 5500-434
info@stz-loerrach.de
www.stz-loerrach.de

Redaktion: Jürgen Hausin,
Klaus Greitzke, Nina Hablitzel
Gestaltung: Gudrun Gempp

© Juni 2004, STZ Lörrach

Neuer Sales Kurs "B-S1 Presentation & Strong Arguments"

Die Microsoft Business Solutions Sales Academy hatte bis dato einen vertriebsorientierten Kurs mit dem Namen 'Technical Sales' (Präsentationstechniken, Rhetorik, Moderation, Aquisetechniken etc.) am Start. Dieser Kurs, geleitet von unserem Präsidenten Prof. Dr. Jürgen Treffert, wurde gerne von Geschäftsführern und Vertriebsmitarbeitern besucht, hatte aber nur bedingt etwas mit Axapta Sales zu tun. Sowohl die Teilnehmer als auch Jürgen Treffert philosophierten immer wieder darüber, einen eher praxis- und Axapta-orientierten Saleskurs ins Leben zu rufen. Neben Positionierung, Nutzen-Argumentation und Präsentation sollte nicht nur auf AXAPTA Highlights hingewiesen, sondern alle praktischen Argumente auch tatsächlich besprochen, gezeigt und teilweise auch selbst ausprobiert werden.

Schnell entstand im STZ die Idee, einen separaten Kurs 'Strong Arguments' anzubieten. Genauso schnell jedoch war klar, dass dieser Kurs aufgrund der Mächtigkeit der Software zusätzliche fünf Tage dauern und sich größtenteils mit Themen aus den normalen Kursangeboten überschneiden würde. Da in einem Saleskurs die oben angesprochenen Punkte natürlich nicht fehlen dürfen, wären aus den fünf angedachten Tagen schnell sieben oder acht geworden. Nun - welcher Partner oder Kunde kann es sich leisten, auf seinen Vertrieb oder seine Geschäftsführung so lange zu verzichten ?

Das Ergebnis dieser Überlegungen ist unser neuer 3-tägiger Saleskurs 'Presentation & Strong Arguments', dessen Idee übrigens von Microsoft Business Solutions aufgegriffen und zum Bestandteil der Partner Readiness Ausbildung wurde.

In diesem Kurs, in dem wir trotz vorhandenen 'Roten Fadens' stark auf Teilnehmerwünsche eingehen und ausreichend Platz für Diskussionen lassen wollen, werden folgende Themen behandelt:

- Technologische und wettbewerbstechnische Positionierung des Produktes
- MBS als Partner
- Nutzenargumentation
- Basic Features und Highlights
- Praktische Strong Arguments aus den wichtigsten Modulen mit praktischen Übungen
- Modulübersicht, Preisgestaltung, Wartung und Hotline, Betriebskonzept
- Methodologie als Einführungsgeländer
- Präsentation der Software unter Berücksichtigung verschiedener (Kunden-) Fragestellungen

Je nach Axapta und / oder ERP-Vorkenntnissen sowie Wünschen der Teilnehmer können einzelne Themen im Rahmen des Kurses unterschiedlich gewichtet werden. Idealerweise können diese, je nach Kursgröße und Teilnehmerzusammensetzung, im Vorfeld definiert und ggf. einzelne Fachtrainer integriert werden.

Somit ist der Kurs nicht nur für Geschäftsführer und Vertriebsmitarbeiter interessant, sondern auch für Projektleiter und all jene, die 'einfach mal' einen Einblick in Microsoft Business Solutions Axapta bekommen möchten, ohne sich gleich mit Schaltern und Parametern herumschlagen zu müssen.

[03]

KALENDER

Termine AXAPTA-Schulungen - Open Training

Juni Kurse Kursort

14.06.-16.06.	X++ Advanced	Böblingen
17.06.	Reports Advanced	Böblingen
18.06.	OLAP Setup	Böblingen
23.06.-25.06.	Kostenrechnung Plus	Lörrach
24.06.-25.06.	PPS 2	Böblingen
28.06.-30.06.	Projekt	Böblingen

Juli

Kurse

Kursort

30.06.-02.07.	PPS 1	Zürich
01.07.-02.07.	CRM	Lörrach
05.07.-08.07.	Kick-Start	Stuttgart
05.07.-08.07.	Technical Setup	Lörrach
05.07.-08.07.	Basic Features	Wien
08.07.-09.07.	Basic Logistics	Wien
12.07.-14.07.	MorphX Drag & Drop	Hamburg
12.07.-14.07.	Presentation & Strong Arguments	Lörrach
12.07.-14.07.	Basic Features	Zürich
12.07.-14.07.	Basic Finance 1	Wien
15.07.-16.07.	X++ Basic	Hamburg
15.07.-16.07.	Basic Logistics	Zürich
15.07.-16.07.	Basic Setup & Admin	Wien
19.07.-21.07.	Basic Features	Hamburg
19.07.-21.07.	X++ Integration	Lörrach
19.07.-21.07.	Basic Finance 1	Zürich
19.07.-21.07.	Presentation & Strong Arguments	Wien
22.07.-23.07.	Basic Logistics	Hamburg
22.07.-23.07.	Web Applications	Lörrach
22.07.-23.07.	Basic Setup & Admin	Zürich

26.07.-28.07.	Basic Finance 1	Hamburg
26.07.-29.07.	Kick-Start	Wien
29.07.-30.07.	Basic Setup & Admin	Hamburg

August

Kurse

Kursort

02.08.-03.08.	Finance 2	Hamburg
02.08.-04.08.	X++ Advanced	Hamburg
02.08.-04.08.	Presentation & Strong Arguments	Lörrach
02.08.-04.08.	Projekt	Wien
04.08.-06.08.	Kostenrechnung Plus	Hamburg
05.08.	Reports Advanced	Hamburg
05.08.-06.08.	CRM	Wien
06.08.	OLAP Setup	Hamburg
09.08.-12.08.	Kick-Start	Hamburg
09.08.-11.08.	Presentation & Strong Arguments	Wien
12.08.	Releasewechsel	Wien
13.08.	Enterprise Portal	Wien
16.08.-19.08.	Kick-Start	Zürich
16.08.-18.08.	MophX Drag & Drop	Wien
19.08.-20.08.	X++ Basic	Wien
20.08.	Lagerhausverwaltung	Lörrach
23.08.	Lagerhausverwaltung	Zürich
23.08.-24.08.	PPS 2	Hamburg
25.08.-27.08.	PPS 1	Hamburg
30.08.-31.08.	Zeiterfassung	Hamburg
30.08.	MIS with OLAP	Lörrach
31.08.	Axapta for C-Business	Lörrach

Ausführlicher Schulungsplan und Anmelde-möglichkeiten unter www.axapta-training.net