

INNOVATE

Partner Tour

Apex One - die Endpoint Security Evolution

AGENDA *Vormittags: Vertriebsfokus - nachmittags: Technikfokus*

- 09:30 Uhr: Begrüßung
- 09:45 Uhr: Apex One - Neuerungen und Einbindung in die Trend Micro Lösungslandschaft
- Hintergründe und Vergleich zum Vorgänger
 - Überblick zu neuen Features und Funktionen
 - Wie passt Apex One in die Trend Micro Strategie
 - Connected Threat Defense mit Apex One
- 10:30 Uhr: Managed Services mit Apex One
- On-Premise oder Cloud Endpoint Security: Wie profitieren Kunden und Partner jeweils von den Umgebungen
 - Hybrid Security:
Wie man OfficeScan On-Premise und SaaS kombiniert betreibt und welche Vorteile das hat
 - Neue Business-Chancen für den Channel durch Apex One: Partner als Managed Service Provider
- 11:15 Uhr: Kaffeepause
- 11:30 Uhr: Endpoint Detection & Response als Basis für MDR Services
- Überblick zum Angebot und dem geplanten Service
 - Welche Chancen ergeben sich für Partner aus der neuen Rolle
 - Ausblick zur weiteren Entwicklung
- 12:00 Uhr: Apex One: Lizenzierung, Upgrade und Upsell
- Lizenzierung
 - Upgradepfade
 - Upsell-Möglichkeiten für Partner
- 12:30 Uhr: Mittagspause
- 13:30 Uhr: Apex One und Apex One as a Service im Detail
- Optimaler Presales Pitch für Apex One
 - Neuerungen aus technischer Perspektive
 - Überblick zu Features und Funktionen
 - Wichtige Unterschiede zwischen integrierten Lösungen und den Stand-Alone-Versionen
 - Zentrale Administration mit Apex Central
 - Demo
- 14:30 Uhr: In der Praxis: Upgrade von OfficeScan zu Apex One
- Best Practice und Leitfaden
 - Know-how für einen reibungslosen Upgrade-Prozess
 - Individuelle Fragen & Antworten
- 15:15 Uhr: Kaffeepause
- 15:30 Uhr: Endpoint Detection and Response
- Was bringt das neue EDR Feature?
 - Threat Hunting mit EDR - so funktioniert es
 - EDR und Connected Threat Defense - welche Möglichkeiten bietet das Zusammenspiel?
 - Demo
- 16:15 Uhr: Ende