



- **Agenda**

- **09.30 Uhr** Registrierung und kleines Networking-Frühstück
- 10.00 Uhr** Start des Partner Sales Exchange
  - Willkommen und Vorstellung des Channel Teams
  - Neuigkeiten vom Partner Programm
- **10.30 Uhr** Winning with Extreme
  - Sales Plays
  - Market Landscape
  - Service Updates
- 11.00 Uhr** kurze Pause
- 11.15 Uhr** Marktchancen nutzen und aktuelle Herausforderungen der Kunden lösen
  - B.O.B. im Einsatz / Extreme Live Showcase
- **12.45 Uhr** Zeit zum intensiven Austausch bei Fingerfood
- 14.00 Uhr** Veranstaltungsende