

Mis à jour le 27/04/2026

S'inscrire

Formation Aruba Products and Solutions (WSALES)

2 jours (14 heures)

Avec l'explosion des appareils et des données à la périphérie du réseau, les clients sont confrontés à de nouveaux défis qui influencent leurs décisions d'achat. Dans ce cours, vous apprendrez comment articuler et différencier la stratégie HPE Aruba Networking, Edge Services Platform (ESP) et Unified Infrastructure qui répondent de manière unique à ces défis.

Le contenu du cours comprend :

- Les tendances qui influencent les décisions d'achat des clients à la périphérie du réseau.
- Comment conduire activement des conversations clients basées sur les résultats à travers l'infrastructure unifiée HPE Aruba Networking.
- Comment gérer efficacement les conversations des clients sur le SD-WAN HPE Aruba Networking, la sécurité Edge-to-Cloud, les AIOP et le service en tant que tel.

Comme toutes nos formations, celle-ci vous présentera **la dernière version stable** de la technologie et ses nouveautés.

Objectifs

- Engager des conversations stratégiques avec les clients sur les tendances informatiques actuelles et les problèmes auxquels ils sont confrontés à la périphérie du réseau.
- Avoir un dialogue percutant avec différents types de clients sur la façon dont la vision, la stratégie et les solutions de HPE Aruba Networking répondent à ces problèmes pour atteindre les objectifs des clients.

Public visé

- Les partenaires de distribution qui recommandent et vendent HPE Aruba Networking.

Pré-requis

- Pas de prérequis.

PROGRAMME DE NOTRE FORMATION Aruba Products and Solutions (WSALES)

[Jour 1 - Matin]

Vision et stratégie de HPE Aruba Networking

[Jour 1 - Après-midi]

Connecter - Infrastructure unifiée HPE Aruba Networking

Connecter - Solutions SD-WAN HPE Aruba Networking

[Jour 2 - Matin]

Protéger - HPE Aruba Networking Solutions de sécurité Edge-to-Cloud

[Jour 2 - Après-midi]

Automatiser - HPE Aruba Networking IA et automatisation

Adapter - HPE Aruba Networking Solutions As-a-Service

Passage de l'examen pour obtenir la certification HPE Sales Certified - Aruba Networking Solutions durant la deuxième journée

Sociétés concernées

Cette formation s'adresse à la fois aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, petites ou grandes, souhaitant former ses équipes à une nouvelle technologie informatique avancée ou bien à acquérir des connaissances métiers spécifiques ou des méthodes modernes.

Positionnement à l'entrée en formation

Le positionnement à l'entrée en formation respecte les critères qualité Qualiopi. Dès son

inscription définitive, l'apprenant reçoit un questionnaire d'auto-évaluation nous permettant d'apprécier son niveau estimé sur différents types de technologies, ses attentes et objectifs personnels quant à la formation à venir, dans les limites imposées par le format sélectionné. Ce questionnaire nous permet également d'anticiper certaines difficultés de connexion ou de sécurité interne en entreprise (intraentreprise ou classe virtuelle) qui pourraient être problématiques pour le suivi et le bon déroulement de la session de formation.

Méthodes pédagogiques

Stage Pratique : 60% Pratique, 40% Théorie. Support de la formation distribué au format numérique à tous les participants.

Organisation

Le cours alterne les apports théoriques du formateur soutenus par des exemples et des séances de réflexions, et de travail en groupe.

Validation

À la fin de la session, un questionnaire à choix multiples permet de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Sanction

Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de la formation.