

the
power
of
ONE

2009 IBM THAILAND UNIVERSITY

2009 IBM Thailand University

ระหว่างวันที่ 5 -7 มีนาคม 2552
ณ โรงแรม ราวินทรา บีช รีสอร์ท จ.ชลบุรี

พลาดไม่ได้ ในการรวมตัวครั้งยิ่งใหญ่กับการอบรมให้กับบริษัทคู่ค้าประจำปีของ **2009 IBM Thailand University** งานเดียวในรอบปีที่จะทำให้เข้าใจถึงทิศทางและนโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ จากไอบีเอ็ม โดยสิ่งที่คุณจะได้รับจากการเข้าร่วมสัมมนา :

- เพิ่มพูนความรู้ รวมถึงข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มของผลิตภัณฑ์ด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์จากไอบีเอ็ม
- ข้อมูลข่าวสารเทคโนโลยีล่าสุดจากไอบีเอ็มที่จะช่วยต่อยอดทางการขายให้กับทุกท่าน
- เข้าถึงความต้องการของลูกค้าในแต่ละภาคอุตสาหกรรมทั้งขนาดใหญ่และขนาดย่อม
- เสริมสร้างเทคนิคและทักษะการขายด้วยการทำ workshop พร้อมทั้งหัวข้อที่น่าสนใจมากมาย
- พบกับโปรแกรมส่งเสริมการขายมากมายจากไอบีเอ็ม
- โอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับเจ้าของโซลูชันและผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพื่อช่วยให้คุณสามารถตอบโจทย์ของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น
- ประกาศนียบัตรผู้เข้าร่วมงาน (สำหรับผู้ที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานที่ทางไอบีเอ็มกำหนด)

ค่าใช้จ่ายตลอดการสัมมนา 4,500 บาทต่อ 1 ท่าน (ราคานี้ไม่รวม vat 7% และค่าเดินทางโดยรถบัส)



สำหรับท่านที่สำรองที่นั่งและชำระค่าใช้จ่ายภายในวันที่ 20 กุมภาพันธ์
ชำระเพียง 5,500 บาท ต่อ 2 ท่าน (ราคานี้ไม่รวม vat 7% และค่าเดินทางโดยรถบัส)

สำรองที่นั่งและสอบถามรายละเอียดได้ที่

คุณพรสุดา ทภัยสุทธิ Tel.: 02-273-4795 Mobile: 086-356-4558 E-mail: stgmktg@th.ibm.com
และคุณวิจิตร ะวิทวงศ์ Tel.: 02-273-4018 E-mail: swgmkt@th.ibm.com

Powered by



IBM Software Group
IBM Systems and Technology Group

the power of ONE

2009 IBM THAILAND UNIVERSITY

วันที่ 30 มกราคม 2552

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมการอบรม 2009 IBM Thailand University
เรียน บริษัทผู้ค้าทุกท่าน

บริษัท ไอบีเอ็ม ประเทศไทย จำกัด ขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมการอบรม 2009 IBM Thailand University ระหว่างวันที่ 5 - 7 มีนาคม 2552 ณ โรงแรม ราวีन्द्रา บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา จ.ชลบุรี (Ravindra Beach Resort & Spa) โดยการจัด 2009 IBM Thailand University ครั้งนี้เป็นการจัดงานรวมกันครั้งแรกระหว่าง IBM Systems and Software โดยเป็นการจัดอบรมประจำปีให้กับบริษัทผู้ค้าของไอบีเอ็ม มีวิทยากรจากทั้งในและต่างประเทศมาร่วมบรรยาย ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้บริษัทผู้ค้ามีความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และโซลูชันต่างๆ ของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ทั้งในด้านของทิศทางนโยบายการตลาด ทักษะและเทคนิคการขาย แนวโน้มเทคโนโลยีใหม่ๆ จากไอบีเอ็มและพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์ในการขายและเพิ่มศักยภาพในการทำงานต่อไป

สำหรับปีนี้มีการเพิ่มหลักเกณฑ์พิเศษเพื่อประโยชน์ของผู้เข้าร่วม 2009 IBM Thailand University โดยผู้เข้าร่วมการอบรมทุกท่านจะต้องเข้าร่วมการอบรมให้ครบทุกหลักสูตรตามที่กำหนดและผ่านการทดสอบตามเกณฑ์ที่ทางไอบีเอ็มกำหนด จึงจะได้รับประกาศนียบัตรรับรองผล โดยผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดในแต่ละผลิตภัณฑ์จะได้รับรางวัลพิเศษจากไอบีเอ็ม

ทั้งนี้ ท่านสามารถลงทะเบียนได้ตั้งแต่วันนี้ถึงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2552 โดยในการเข้าอบรม 2009 IBM Thailand University มีค่าใช้จ่ายการเข้าร่วมอบรมรวมค่าที่พักและค่าอาหารตลอดงาน 4,500 บาทต่อ 1 ท่าน (ไม่รวม vat 7%) แต่สำหรับท่านที่ยืนยันการเข้าร่วมอบรมและชำระค่าใช้จ่ายภายในวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2552 นี้ ท่านจะเสียค่าใช้จ่ายตลอดหลักสูตรเพียง 5,500 บาท ต่อ 2 ท่าน (ไม่รวม vat 7%) ท่านสามารถสอบถามการลงทะเบียน ชำระค่าใช้จ่าย และเลือกหัวข้อที่ท่านสนใจ ดังรายละเอียดตามเอกสารแนบได้ที่ คุณพรสุดา ทักษิสุทธิ โทรศัพท์ 02-273-4795 อีเมล stgmktg@th.ibm.com และคุณวิจิตร ระวังทองดี โทรศัพท์ 02-273-4018 อีเมล swgmkt@th.ibm.com

การจัดอบรม 2009 IBM Thailand University ในครั้งนี้ นับเป็นโอกาสสำคัญที่ท่านจะได้เรียนรู้ผลิตภัณฑ์ของไอบีเอ็มฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์อย่างเต็มรูปแบบ เพื่อช่วยให้ธุรกิจของท่านเติบโตไปพร้อมกับไอบีเอ็ม จึงหวังว่าท่านจะไม่พลาดโอกาสสำคัญนี้

Powered by



ขอแสดงความนับถือ

พิศาล มานะตั้งสกุลกิจ
รองกรรมการผู้จัดการใหญ่
ฝ่ายพัฒนาผู้แทนจำหน่ายและพัฒนาผู้ค้า

Thursday 5 th March 2009					Friday 6 th March 2009					Saturday 7 th March 2009									
Track 1		Track 2		Track 3		Track 4		Track 5		Track 1		Track 2		Track 3		Track 4		Track 5	
Registration @ Education Center, IBM Building					Breakfast					Breakfast									
Bus depart from IBM Building					Systems and Technology Group					Software Group									
					(M4A) Platinum Sponsor slot (30 mins) @ Ravindra Ballroom					Lotus Software (60mins) 08.30-09.30 hrs.									
					(M4B) Platinum Sponsor slot(30mins) @ Ravindra Ballroom					Tivoli (100 mins) includes break 8.30 - 11.30 hrs.									
					@ Ravindra Ballroom A @ Ravindra Ballroom B @ Ravindra 3					Information Management (180 mins) include break 09.30 - 12.30 hrs.									
					(S3) POWER Systems Sales School : Taking the Fight to Our Competition with Power Systems					Coffee Break(15 mins) 10.00 - 10.15 hrs.									
					(E9) IBM Systems : Increase your sales revenue with IBM Deep Computing Solutions					Tivoli (Con)									
					(E11) System x : System consolidation on IBM x86 Platform					Information Management (Con)									
					Coffee Break(15 mins) 10.15 - 10.30 hrs.					Lotus (120 mins) 11.30 - 12.30 hrs.									
					(E13) POWER Systems) : Highlight features of IBM i you can talk to your customers. @ Ravindra 5														
					(E14) IBM Global Financing Update Session @ Ravindra 5														
					(E15) Storage System : Tape Session: Selling Virtualization with IBM Tape														
(M1) Opening Session (15 mins) @ Ravindra Ballroom																			
(M2) Software Welcome Address (40 mins) @ Ravindra Ballroom					Lunch 12.15 - 01.15 hrs.														
(M3) Systems and Technology Group Welcome Address (40 mins) @ Ravindra Ballroom																			
Lunch 11.35 - 12.30 hrs.										Lunch 12.30 - 01.30 hrs.									
					@ Ravindra Ballroom A @ Ravindra Ballroom B @ Ravindra 3														
					(E14) POWER Systems (p) : IBM System Director and AX Enterprise Edition					(E17) System x: Adding Values with IBM Systems Management									
					(E16) POWER Systems (p) : IBM System Director and AX Enterprise Edition					(E18) IBM Systems : Business Continuity									
Systems and Technology Group					Software Group					Rational (90 mins) 01.30 - 03.00 hrs.									
@ Ravindra Ballroom A @ Ravindra 5 @ Ravindra 3					@ Ravindra 1					Lotus (80 mins) 01.30 - 03.30 hrs.									
(E1) POWER System (I) - Selling DB2 Web Query for IBM i.					Channel Strategies (45 mins) by Erwin Suklato, Business Unit Executive Channels, IBM Software Group 12.30-01.15hrs.					WebSphere (180 mins) include break 03.00 - 06.00 hrs.									
(E2) System x * Competitive Selling for BladeCenter & x4					Coffee Break(15 mins) 3.00 - 3.15 hrs.					Coffee Break(15 mins) 03.30 - 03.45 hrs.									
(S2) Storage System Sales School (90 mins) : Information Infrastructure - Innovation Beyond Magnetic (disk)					(E19) POWER Systems(p) : IBM PowerHA for AIX					(E20) IBM Global Technology Services : Helping clients deal with economic uncertainty. Getting more from existing hardware									
(E3) System x : System x TCO Advantage in Open Environment Deployment					(E21) Storage System : Storage 101					WebSphere (Con)									
(E4) POWER Systems(p) : IBM PowerVM and Live Partition Mobility					(T2) Examination : Power, SSG, system x 30mins (03.30-04.00hrs.) @ Ravindra Ballroom					IM (120 mins) 03.45 - 05.45 hrs.									
(E5) IBM Systems : Build a Smarter and Dynamic Information Infrastructure with IBM Systems					SWG General Business (45 mins) by Ooi Sui Kai, Business Unit Executive, General Business, IBM Software-ASEAN 01.15-02.00hrs.					Best Practice for Data Integration 05.45 - 06.45 hrs.									
(E6) Storage System : Competitive Session: IBM Disk System Storage and the challenges					@ Ravindra Ballroom A @ Ravindra Ballroom B @ Ravindra 3														
(S1) Intel Session : Accelerating Server Refresh with New Intel® Xeon® Processor (30 mins) + System x Sales School (60 mins)					Technical BP Enablement (60 mins) by Peiro Ruanibbonsak, IBM Sales & Distribution, Software Sales Consulting UT Specialist 02.00-03.00 hrs.					Post-test (Lotus / IM / Rational / WebSphere) - 50 multiple choice 06.00 - 07.00 hrs.									
					@ Ravindra 1 @ Ravindra 2														
					Pro-Test (30 mins) 03.15-03.45hrs.														
					How to Avoid Trouble Project (60 mins) 03.15-04.45 hrs.														
(T1) Examination : Power, SSG and System x 30mins (05.00-05.30hrs.) @ Ravindra Ballroom					Lotus Software (120 mins) 03.45-05.45hrs.														
					Rational Software (90 mins) 04.45 - 06.15hrs.														
Dinner																			

M - MANDATORY TO ATTEND
 S - ATTEND AT LEAST 1 SLOTS
 E - ATTEND AT LEAST 6 SLOTS
 OR - ATTEND 2S SLOTS + 3E SLOTS
 T - Test

หมายเหตุ : ทางบริษัท ไลน์เอ้า ของสวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดข้างต้นตามความเหมาะสม

เอกสารลงทะเบียน 2009 IBM Thailand University

กรุณาส่ง FAX เอกสารลงทะเบียนมายังหมายเลข 02-273-0188

ถึง คุณวิจิตร ทรศัพท 02-273-4018 Email: swgmkt@th.ibm.com (สำหรับ Software)

หรือ คุณพรสุดา ทรศัพท 02-273-4795 Email: stgmktg@th.ibm.com (สำหรับ Hardware)

ปิดรับลงทะเบียนภายในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2009

กรุณากรอกเป็นภาษาอังกฤษ

Program: IBM Software Group IBM Systems and Technology Group

• สำหรับ Software Session กรุณาเลือก Track:

Software Sales Track

Software Pre-Sales Technical Track

• สำหรับท่านที่เลือก Hardware Session กรุณากรอกข้อมูลเพิ่มเติมในส่วนของ Skill profile

Company Name: _____

Address: _____

ออกใบเสร็จรับเงินในนามของ

Name: _____

Address: _____

ผู้ประสานงานในการชำระค่าใช้จ่าย

Name: _____ **Phone No:** _____

Email: _____ **Mobile No.:** _____

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา (สามารถลงสมัครได้มากกว่า 2 ท่าน)

1. ชื่อ-สกุล (ภาษาไทย): _____

Name: _____ **Sex:** Male Female

Job Title: _____ **Phone No.:** _____

E-mail: _____ **Mobile No.:** _____

Sharing room with: _____ **Travel by:** IBM Bus* Personal car

2. ชื่อ-สกุล (ภาษาไทย) _____

Name: _____ **Sex:** Male Female

Job Title: _____ **Phone No.:** _____

E-mail: _____ **Mobile No:** _____

Sharing room with: _____ **Travel by:** IBM Bus* Personal car

จำนวนผู้เข้าร่วมสัมมนา _____ **ท่าน**

จำนวนเงินที่ชำระ _____ **บาท**

ค่าใช้จ่ายตลอดการสัมมนา 4,500 บาทต่อ 1 ท่าน (ราคานี้ไม่รวม vat 7% และค่าเดินทางโดยรถบัส)



สำหรับท่านที่สำรองที่นั่งและชำระค่าใช้จ่ายภายในวันที่ 20 กุมภาพันธ์
ชำระเพียง 5,500 บาท ต่อ 2 ท่าน (ราคานี้ไม่รวม vat 7% และค่าเดินทางโดยรถบัส)

* ค่าใช้จ่ายในการเดินทางโดยรถบัส 300 บาท

รายละเอียดการชำระเงิน

โอนเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขาซอยลาดพร้าว 71

ในนามบริษัท ดำเนินสะดวก-ดี จำกัด เลขที่บัญชี 601-2-03691-2 และ Fax สลิป หรือหลักฐานการชำระเงิน

มาที่ หมายเลข Fax (66)-2933-1221 สอบถามการชำระเงินที่ศูนย์จรรยาบรรณ พิมพ์สุทธิ์

โทรศัพท์: (66)-2933-1221, มือถือ: 08-6340-1885

SSG Key Skill Focus Areas for Sales

Note:

- 1) Minimum Skill Level required for all Sales is at Level 3
- 2) Storage Sales Specialist carrying Primary focus must have a minimum Skill Level 4 for Primary Skill Identified

A) Skill status

Skill Level : 1 - 5 as defined in PSU

- Level 5 : Has comprehensive knowledge with ability to make sound judgments. Can give expert advice and lead others to perform. Extensive and comprehensive experience.
- Level 4 : Has in-depth knowledge and can perform without assistance. Can direct others in performing. Repeated and successful experience.
- Level 3 : Can perform with assistance. Has applied knowledge. Has performed with assistance on multiple occasions. Has performed independently in routine situations.
- Level 2 : Limited ability to perform. Has general knowledge only. Very limited experience.
- Level 1 : Limited knowledge. No experience.
- Level 0 : No knowledge. No experience.



Company Name:	
Name:	Role:
E-mail Address:	
Years of experience in IBM product:	Total Years of working experience:

Solution:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
Infrastructure Simplification						
Information Life Cycle Management						
Business Continuity						

Competitive:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
EMC						
HDS						
StorageTek/Sun						
HP						

Product:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
SAN						
DS3000 & DS4000 & DS5000						
Midrange LTO						

Software:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
Metro Mirror / Global Mirror						
Flashcopy						
TPC						

Tools:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
eConfig						
Capacity Magic/ Capacity Calculator						

SystemX Key Skill Focus Areas for Sales

Note:

- 1) Minimum Skill Level required for all Sales is at Level 3
- 2) Storage Sales Specialist carrying Primary focus must have a minimum Skill Level 4 for Primary Skill Identified



2009 IBM THAILAND UNIVERSITY

Skill Level	Proficiency Definition	Experience
Level 0 or Blank :	No skill	None
Level 1 :	Limited Knowledge	None
Level 2 :	Can explain concepts. Limited ability to perform.	Very Limited
Level 3 :	Can perform with assistance.	Has performed with assistance many times.
	Has applied knowledge.	Has performed independently in routine situations.
Level 4 :	Can perform without assistance Has in-depth knowledge. Ability to lead and direct others.	Repeated and successful.
Level 5 :	Can give expert advice and lead others to perform. Is sought by others for consultation and leadership. Has comprehensive knowledge with ability to make sound judgments.	Extensive, comprehensive.

Company Name:	
Name:	Role:
E-mail Address:	
Years of experience in IBM product:	Total Years of working experience:

High-Volume Servers (Core):	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
1-2 Way Servers (Rack/Tower)						

High-End Servers:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
x3850M2						
x3950M2						

BladeCenter:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
HSxx						
JSxx/LSxx						
BC Network & Options						

Systems Management:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
IBM Director						

Storage:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
System x DS3000						
Storage DS4000						

OS:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
Microsoft						
Linux						

Solution Selling:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
Backup						
VMware						

System p Key Skill Focus Areas for Sales

Note:

- 1) Minimum Skill Level required for all Sales is at Level 3
- 2) Storage Sales Specialist carrying Primary focus must have a minimum Skill Level 4 for Primary Skill Identified

A) Skill status

Skill Level : 1 - 5 as defined in PSU

- Level 5 : Has comprehensive knowledge with ability to make sound judgments. Can give expert advice and lead others to perform. Extensive and comprehensive experience.
- Level 4 : Has in-depth knowledge and can perform without assistance. Can direct others in performing. Repeated and successful experience.
- Level 3 : Can perform with assistance. Has applied knowledge. Has performed with assistance on multiple occasions. Has performed independently in routine situations.
- Level 2 : Limited ability to perform. Has general knowledge only. Very limited experience.
- Level 1 : Limited knowledge. No experience.
- Level 0 : No knowledge. No experience.



Company Name:	
Name:	Role:
E-mail Address:	
No. of year experience in pSeries:	Total Years of working experience:

System p Core Skill:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
Using eConfigurator to configure System p (POWER5) servers						
Using eConfigurator to configure System p (POWER6) servers						
Using eConfigurator to configure POWER BLADES and Blade Centers						
CUoD/CoD/On-Off: - Concepts & Configuration						
Memory Upgrade on Demand - Concepts and Config						
Design Balanced system configuration						
Basic Storage Skills						
Storage Positioning						
Storage Configuration (DS4000, DS3000, LTO TapeLibraries)						
System p virtualisation & SCON						
DLPAR - Concepts & configuration						
Micropartitions - concepts & configuration						
Virtual IO - concept & configuration						
Workload Management - concepts, positioning						
Partition Workload Manager (PLM) - concepts, positioning						
Live Partition Mobility - concepts, positioning						
AIX Workload Partition and Application Mobility - concepts, positioning						
IBM System Director - concept and configuration						
SCON methodology - ALIGN / Scorpion / Zodiac						
SCON running AIX, i5OS, Linux - positioning & configuration						
SCON solution using Power Blades						
Business Continuity						
HACMP with servers - solution design & configuration						
HACMP with LPARs - solution design & configuration						
HACMP activated DLPAR / CUoD - solution design & configuration						
HACMP/XD - solution design & configuration						
Designing Backup solution using Tivoli Storage Manager						
pLinux (running Redhat or Suse Linux) (KEY PLAY)						
Positioning pLinux vs Aix vs Win2K vs Intel Linux						
Knowledge of application matrix available on pLinux (Firewall, mail, Samba, web)						
Positioning pLinux in HPC environment against Intel+Linux & UNIX						
Porting applications to pLinux						
POWERVM Lx86 (pAVE) - concept & configuration						

System p Key Skill Focus Areas for Sales

Competitive Skills:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
SUN						
HP						

Miscellaneous skills:	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
SOA - concept						
IBM Green Data Center - Concept						