

Tietoturvaluotteen ja –palvelut myynnille

Kurssin kesto: 2 päivää

Kurssityyppi: Luentoja sekä Case-harjoittelua

Kurssikuvaus: Yrityksen tärkeän tiedon turvaaminen korostuu dataverkojen, tietomäärän ja yrityssovellusten kasvaessa. Tietoturva on asia, joka koskettaa meitä jokaista päivittäin. Tietoturvaa myytäessä hyödynnetään usein voimakkaita uhkakuvia, joiden pelossa asiakas saattaa tuntea olonsa tukalaksi.

Oikean ostopäätöksen tekeminen on yhä haastavampaa. Tietoturvamarkkinoiden kasvaessa tarjolla on paljon erilaisia vaihtoehtoja, jotka eivät ole tasavertaisia. Kurssin tarkoituksena on perehdyttää myynnin parissa toimiva henkilö tietoturvaan siten, että keskustelu asiakkaan kanssa konseptitasolla on hedelmällisempää. Kurssin on suunnitellut ja tehnyt Markku Selin, joka on toiminut myynnin tietoturvan kouluttajana jo vuosia. Kurssin ensisijaisena tavoitteena on saada myyjät keskustelemaan tietoturvasta asiakkaiden kanssa.

Kurssin kohderyhmä: Myynti, myynnin tuki, myynnin johto, ylempi johto
Kurssin tavoite: Kurssin tavoitteena on oppia tietoturvaan liittyvät myyntiargumentit, sekä oppia ymmärtämään asiakasympäristön nykyisiä ja tulevaisuuteen liittyviä tarpeita.

Kurssin sisältö:

1. case: HearNoEvil Oy

Casen aikana opiskelijat tutustuvat esimerkkitapaukseen ja tekevät ryhmätyönä nykyisen osaamisen pohjalta esityksen yrityksen päättävälle tahoille. Tarkoituksena on ennen kaikkea saada selville, millä tietoturvan argumenteilla opiskelijat lähestyvät yritystä.

2. Tietoturvan historiaa

- Aikajana; Tietoverkkojen tietoturvan lyhyt, suuri historia
- Sodan tietoturvan vauhdittajana
- Nykypäivän tietoturva
- Keskustelu: Miten voidaan määritellä kuinka hyvin asiakas on perillä tietoturvasta?

3. Tietoturvallisuuden ulottuvuudet

- Yhteiskunta

- Maa
- Lainsäädäntö
- Yritys/yhteisö
- Käyttäjät
- Keskustelu: Kuinka voidaan mitata yrityksen tietoturvan ulottuvuus? Miksi se on tärkeää?

4. Hallinnollinen tietoturva

- Tietoturvan määritelmiä
- Tietoturvan eri tasot
- Identiteetin määrittelemisen
- Tietoturvapoliittikan perusteet
- Tietoturvariskien analysoiminen
- Keskustelu: Mitä tehdä jos tietoturvapoliittikkaa ei ole? Kuka on silloin vastuussa?

5. Tietojärjestelmään kohdistuvat uhat

- Social Engineering
- Phishing
- Virukset
- Madot
- Roskaposti
- Spyware
- Addware
- Palvelunkieltohyökkäykset
- Hakkerointi
- Keskustelu: Kuinka saada asiakas ymmärtämään tämä kokonaisuutena? Miksi asiakas ei välttämättä ole kiinnostunut vaikka syytä olisi?

6. Yritysverkon tietoturvaa

- Päätelaitteet
- Lähiverkkokytkimet
- WLAN
- Security Appliances
- IDS/IPS-järjestelmät
- Palomuurit
- Reitittimet
- Etäyhteydet lähiverkkoon
- Yhteydet muihin verkkoihin
- Tehtävä: Tietohirmulisko Oy on mielestään täydellisen varautunut tietoturvan osalta. Mitä mieltä sinä olet? Osoita lisämyynnin

mahdollisuudet (Parityö).

7. Internet-sovellusten tietoturvaa

- Palveluiden sijoittaminen
- Palvelujen suojaaminen
- Yleisimmät internet-sovellukset ja niihin kohdistuvat uhat
- Analyysi: Internettistartti Oy:n WWW-sovellus
- Keskustelu: Kuinka voin parantaa WWW-sovellukseni tietoturvaa? Kuka sen tekee ja miten?

8. Tietoturvapalvelut

- Tietoturvakartoitukset
- Sisällön suodattaminen
- Intrusion Prevention System (IPS) –palveluna
- Haavoittuvuuksien hallinta
- Keskustelu: Mitä tietoturvakartoitus voi kertoa asiakkaasta?

9. Tietoturvan myyminen

- Kohdeyleisön valinta
- Myyntiesitys
- Teknisen ratkaisun demoaminen
- Proof Of Concept (PoC)
- Lisämyynti ja sen mahdollisuudet
- Asiakkaan ymmärrys ja päätöksentekö
- Laskennallisia esimerkkejä tietoturvasta
- Kuinka informoida asiakasta riittävästi ja oikein?
- Keskustelu: Poppalooraturva Oy:n myyntikalvot – Onko tämä paras tapa käyttää asiakkaan aikaa?