

ZERTIFIKAT



Hiermit wird bestätigt, dass

Carola Pantenburg

folgendes Training absolviert und die Prüfung bestanden hat:

Vertriebsspezialist für Microsoft Lösungen

1. Sales Basics
 - Ein paar Worte zur Sales Methodik
 - Warum kaufen Kunden?
2. Die Microsoft Strategie und Plattform
 - Die Microsoft Strategie heißt Cloud – was heißt das für Kunden und für Sie als Reseller?
 - Bedenken zum Thema Cloud – wie gehe ich damit um?
 - 100% Cloud oder kleine Schritte mit Hybrid?
3. Infrastruktur-Themen
 - Windows as a Service – sofort migrieren oder Prozesse implementieren?
 - Die Zukunft des Terminal Servers als Argument mit der Antwort: Windows Virtual Desktop
 - Microsoft Azure – Der Weg in die Public Cloud
 - Device & App Management mit Microsoft Intune
 - Microsoft Azure: ein paar besondere Dienste (MFA, SSO, CA, AIP, AAD Premium etc. – immer aus vertrieblicher Sicht)
4. Die Produktivitätsplattform
 - Das neue Office – Office 2019 oder Office 365 ?
 - Kommunikation und Collaboration mit Teams und Cross-Selling-Möglichkeiten
 - Was ist mit den anderen Apps wie Planner, Lists, To Do, wo geht die Reise hin und wie erhöhe ich den Nutzen und positioniere den Mehrwert?
5. Managed Services und Lösungsverkauf
 - Was kann ich als Partner paketieren und wie stelle ich mich als Lösungsanbieter auf?
6. Wirtschaftlichkeitsberechnungen
 - Allgemeine Tools und Methoden (ROI, TCO, BVA...)