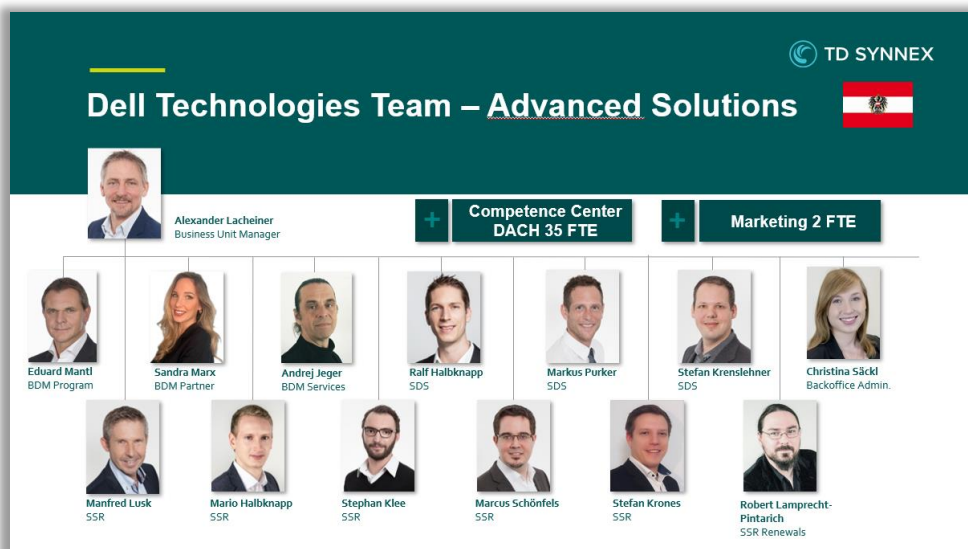


Kompetenzen und Zertifizierungen bei Dell

Dell ist der führende Anbieter von IT End-to-End-Produkten, Services und Lösungen – von Client bis Infrastruktur, von Edge bis zur Cloud.

Und wir, TD Synnex, sind der stärkste Distributor der auch das gesamte Portfolio von Dell abdeckt. Von Infrastruktur, über Clients bis hin zu OEM. Mit unseren 14 lokalen Experten unterstützen wir Sie vor Ort und haben darüber hinaus noch die Möglichkeit unser 35 Mann starkes DACH-Service-Team für Sie ins Rennen zu schicken.



Dell Technologies Team – Advanced Solutions

Alexander Lacheiner
Business Unit Manager

Competence Center DACH 35 FTE

Marketing 2 FTE

Eduard Mantl BDM Program	Sandra Marx BDM Partner	Andrej Jeger BDM Services	Ralf Halbknapp SDS	Markus Purker SDS	Stefan Krenselehner SDS	Christina Säckl Backoffice Admin.
Manfred Lusk SSR	Mario Halbknapp SSR	Stephan Klee SSR	Marcus Schönfels SSR	Stefan Krones SSR	Robert Lamprecht-Pintarich SSR Renewals	

BDM = Business Unit Manager | SDS = Solution Design Specialist (Presales) | SRS = Solution Sales Representative (Inside Sales)

Inhalt

Die Kompetenzen und Ihre Auswirkungen.....	3
Starten eines Ausbildungspfades	3
Beginn der Trainings/Zertifizierungen.....	5
Bemerkungen und Tipps.....	6
Das Bild links sieht nach 100% aus. Fast. Da muss man noch ein Stück runterscrollen um den Abschlusstext anzuzeigen und erst dann wird nach dem Schließen des Fensters der Status upgedatet.....	7
Wir sind für Sie da	8

Die Kompetenzen und Ihre Auswirkungen

Durch das Erlangen von Kompetenzen erwirbt man bei Dell einige Vorteile. Einerseits sind Kompetenzen Grundlage für einen Fortschritt im Partnerstatus, andererseits werden Rebates nur ausbezahlt, wenn der Partner die dazugehörige Kompetenz innehat.

Beispiel:

Ein Partner verkauft in einem Projekt Server und Storage, hält aber nur die Kompetenz für Server. In diesem Fall werden auch nur die Rebates für den Server-Anteil ausbezahlt, für Storage werden keine Rebates erwirtschaftet.

Folgende Kompetenzen stehen zur Auswahl:

Server+

Server
Netzwerk

Storage+

Storage
Data Protection
CI/HCI

Client+

Core Client
Workstations
Dell Endpoint Security
Dell Clients für VDI
Latitude Rugged

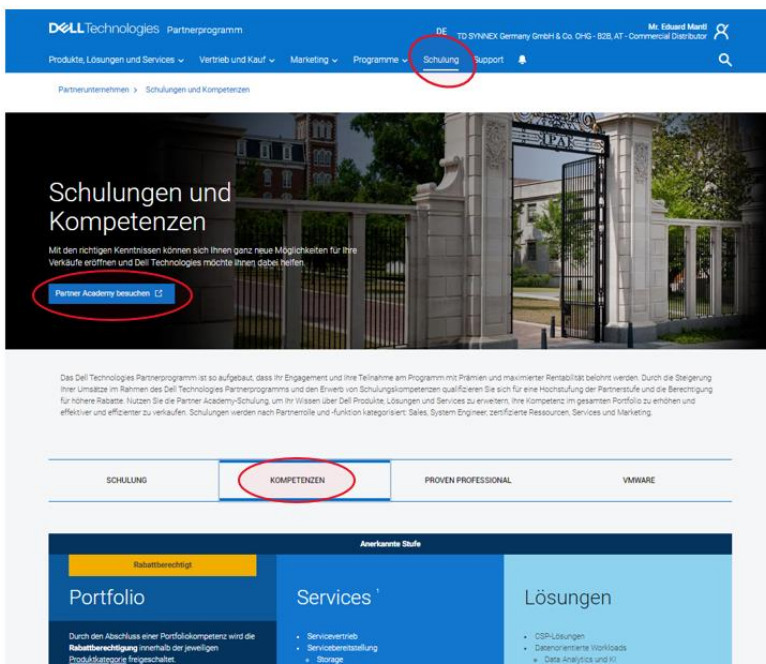
APEX+

Dell APEX

Es empfiehlt sich natürlich möglichst alle Kompetenzen zu erlangen, zumindest aber die, zu denen im üblichen Tätigkeitsbereich auch Produkte und Lösungen von Dell verkauft werden.

Starten eines Ausbildungspfades

Es beginnt mit einem Login im Dell Partnerportal und dem Aufruf des Reiters „Schulung“.



Schulung öffnet den zugehörigen Bereich im Dell Partnerportal.

Kompetenzen gibt einen Überblick über die möglichen Ausbildungspfade.

Partner Academy besuchen öffnet den Bereich, in dem die Trainings gestartet und gemacht werden können.

Mit einem Klick auf Partner Academy besuchen wird folgende Seite geöffnet. Üblicherweise wird beim ersten Login die Rolle abgefragt. Zur Wahl steht Sales, SE und Marketing. Bitte entsprechend auswählen.

The screenshot shows the Dell Partner Academy website. At the top, there is a search bar and navigation links for Education, Schulung, Zertifizierung, Kaufoptionen, Partner Academy, Support, and Community. The main content area includes a 'Partner Academy' header, a 'Partner Program Credentials' section with an 'Aooeee Credentials' button, and a 'Beliebte Aufgaben' section with links for Aooeee Quarterly Training, Aooeee On-Demand Training, First Product Launch Training, and Learn about Certifications. Below this, there are three columns: 'VORSTELLUNG', 'PROFILSCHULUNG', and 'ÜBERSICHTSVIDEOS'. The 'SCHULUNGEN NACH PRODUKT/LÖSUNGEN' section is circled in red and contains the following items:

- Client Solutions >
- Konvergent und hyperkonvergent >
- Data Protection >
- Dell APEX >
- Edge >
- ISG-Lösungen >
- Netzwerke >
- OEM >
- Server >
- Services >
- Storage >

To the right of this menu is a 'TOOLS' section with an image of three people looking at a laptop.

Mit einem Klick auf eine dieser Auswahlmöglichkeiten gelangt man zur Auswahl der Optionen.

Qualifikationen sind eine individuell vergebene Anerkennung für den Abschluss einer Reihe webbasierter Prüfungen, die an der Schulung für die Dell Technologies Rollen „Sales“ und „System Engineers“ ausgerichtet sind. Mit diesen Qualifikationen können Sie Ihr Unternehmen dabei unterstützen, Kompetenzen im Dell Partnerprogramm zu erlangen.

ISG (Infrastructure Solutions Group) **CSG (Client Solutions Group)** **Lösungen** **Dell APEX** **Services**

SERVER
STORAGE
NETZWERKE
DATA PROTECTION
KONVERGENT
HYPERKONVERGENT

Storage

Das Datenkapital wird zunehmend als sehr wertvolle Ressource angesehen. Wählen Sie diesen Lernpfad aus, um zu erfahren, wie Sie das Dell EMC Storage-Portfolio verkaufen und positionieren können, um Ihre Kunden bei der Verwaltung ihres Datenkapitals zu unterstützen.

Ihr Unternehmen erhält eine **Storage-Kompetenz**, wenn die entsprechende Anzahl an Qualifikationen für die Rollen „Sales“ und „SE“ erworben wurde.

Sales:
Schließen Sie einen der folgenden Lernpfade ab:

OPTION 1: LEHRPLAN „SALES: DATA CENTER PORTFOLIO“ 2023 > Ungefähre Dauer: 8 Stunden 25 Minuten
Dieser Lehrplan bietet einen allgemeinen Überblick über unsere Server-, Storage-, Networking- und Data-Protection-Portfolios.
Schließen Sie alle Kurse in diesem Lernpfad ab, um Ihre Qualifikation „Sales: Data Center Portfolio“ 2023 zu erhalten.

OPTION 2: LEHRPLAN „SALES: STORAGE“ 2023 > Ungefähre Dauer: 7 Stunden 30 Minuten
Dieser Lehrplan bietet einen fokussierten Blick auf unser Portfolio an High-End-, Mittelklasse- und unstrukturiertem Storage.
Absolvieren Sie alle Kurse in diesem Lernpfad, um Ihre Qualifikation „Sales: Storage“ 2023 zu erhalten.

SE:
Schließen Sie einen der folgenden Lernpfade ab:

OPTION 1: LEHRPLAN „SE: MID-RANGE STORAGE“ 2023 > Ungefähre Dauer: 5 Stunden 35 Minuten
Dieser Lehrplan bietet einen eher technischen Blick auf PowerStore, Unity XT und die Produkte unseres Midrange-Storage-Portfolios.
Schließen Sie die Kurse in diesem Lernpfad ab, um Ihre Qualifikation „SE: Mid-Range Storage“ 2023 zu erhalten.

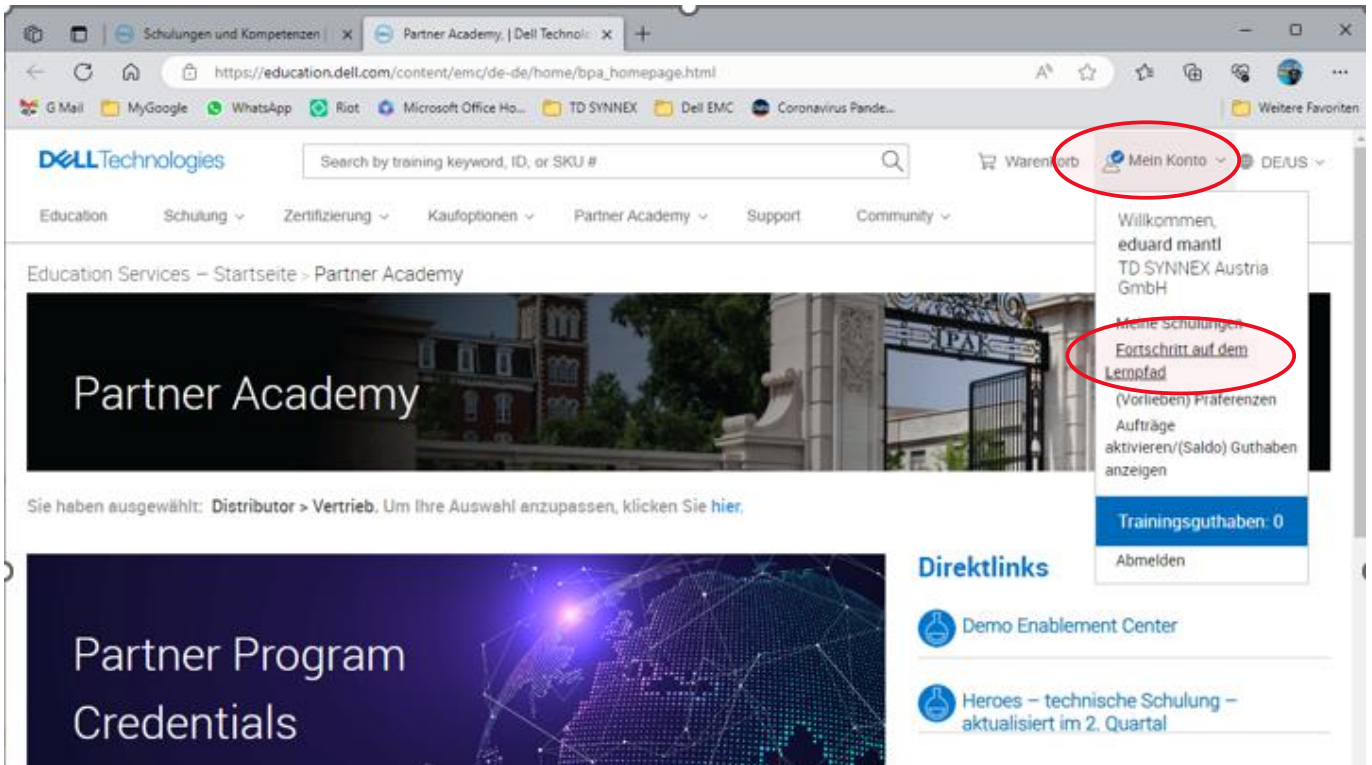
OPTION 2: LEHRPLAN „SE: HIGH END STORAGE“ 2023 > Ungefähre Dauer: 4 Stunden 55 Minuten
Dieser Lehrplan bietet einen eher technischen Blick auf PowerMax und die Produkte unseres High-End-Storage-Portfolios.
Schließen Sie die Kurse in diesem Lernpfad ab, um Ihre Qualifikation „SE: High-End Storage“ 2023 zu erhalten.

Hier die gewünschten Lernpfade starten. Man erhält daraufhin zahlreiche Emails, für jedes Modul eines. Diese sind lediglich eine Benachrichtigung und können getrost archiviert werden. Welche Module bzw. welche Lernpfade benötigt werden, hängt vom zu erreichenden Partnerstatus und den gewünschten Rebates ab.

Bei Fragen hierzu helfen wir Ihnen gerne (Kontakte am Schluss) und natürlich können Sie auch Ihren Partner Account Manager von Dell befragen.

Beginn der Trainings/Zertifizierungen

Um die zugewiesenen Lernpfade wieder zu finden, rechts oben unter Mein Konto den Punkt Fortschritt auf dem Lernpfad aufrufen.



Es öffnet sich das Fenster mit den zugewiesenen Lernpfaden.

Education Services – Startseite > Mein Konto > Fortschritt Auf Dem Lernpfad

Fortschritt auf dem Lernpfad

Lernpfade bestehen aus Kursen, in denen Kenntnisse und Fähigkeiten für eine bestimmte Rolle bzw. zu einem bestimmten Thema vermittelt werden. Learning Paths can be self or manager-assigned. Wählen Sie „Details anzeigen“ oder den Namen des Lernpfads aus, um Details zum Lernpfad anzuzeigen, sich für Kurse zu registrieren oder sich Ihren Fortschritt anzusehen.

Search By Title:

Print Results | Export Results

1 2 3 4 5 6 7 >

Meine Lernpfade	Status	Zugewiesen am	Assigned By	% Vollständig	Abschlussdatum	Aktionen
Sales: Data Center Portfolio Curriculum 2023	In Progress	04/20/2023	eduard mantl	71%		Details anzeigen
Sales: Storage Basics Curriculum 2022 for Distribution	Acquired	02/28/2022	eduard mantl	100%	02/28/2022	Details anzeigen
Sales: Server Curriculum 2022	Acquired	02/28/2022	eduard mantl	100%	07/20/2022	Details anzeigen
Sales: Networking Curriculum 2022	Acquired	02/28/2022	eduard mantl	100%	02/28/2022	Details anzeigen
Sales: Dell Technologies Data Centric Workload Solutions Curriculum 2022	Acquired	02/28/2022	eduard mantl	100%	02/28/2022	Details anzeigen
Sales: Data Protection Curriculum 2022	Acquired	02/28/2022	eduard mantl	100%	07/20/2022	Details anzeigen
Sales: Data Center Portfolio Curriculum 2022	Acquired	02/28/2022	eduard mantl	100%	07/20/2022	Details anzeigen
Sales: Converged Infrastructure Curriculum 2022	Acquired	02/28/2022	eduard mantl	100%	02/28/2022	Details anzeigen
Sales: APEX Data Storage Services Curriculum 2022	Acquired	02/28/2022	eduard mantl	100%	10/21/2021	Details anzeigen

Mit Details anzeigen kommt man in den Lernpfad der jeweiligen Kompetenz.

Details zum zugewiesenen Lernpfad

Lernpfade bestehen aus Kursen, in denen Kenntnisse und Fähigkeiten für eine bestimmte Rolle bzw. zu einem bestimmten Thema vermittelt werden. Sobald Sie sich für einen Kurs in diesem Lernpfad registriert haben, steht er auch unter „Meine Schulungen“ zur Verfügung.

Duration for On-Demand courses is an estimation. Your actual completion time may vary based on prior knowledge and learning style.

Sales: Data Center Portfolio Curriculum 2023

Lernpfadstatus: 71%

Curriculum Path: Sales: Data Center Portfolio Curriculum 2023

Module Name: Compliance | Vollständig 1 of 1

Titel des Kurses	Lernmethode	Dauer:	Status	Aktion
Compliance Training for Dell Partners	On Demand Class	00:20	Successful	Fortschritt anzeigen Starten

Module Name: Dell Technologies Advantage Sales | Vollständig 1 of 1

Titel des Kurses	Lernmethode	Dauer:	Status	Aktion
The Dell Technologies Advantage: Build Your Breakthrough Customer Presentation	On Demand Class	00:20	Successful	Fortschritt anzeigen Starten

Module Name: Server Strategy and Portfolio | Vollständig 1 of 1

Titel des Kurses	Lernmethode	Dauer:	Status	Aktion
PowerEdge Strategy and Portfolio Overview	On Demand Class	00:30	In Progress	Fortschritt anzeigen Starten Abbrechen

Module Name: Networking Strategy and Portfolio | Vollständig 3 of 3

Titel des Kurses	Lernmethode	Dauer:	Status	Aktion
Networking Strategy and Portfolio Overview			Not Registered	Register

Lernpfadstatus zeigt den Fortschritt im aktuellen Lernpfad.

Status zeigt den Fortschritt im jeweiligen Modul innerhalb des Lernpfades.

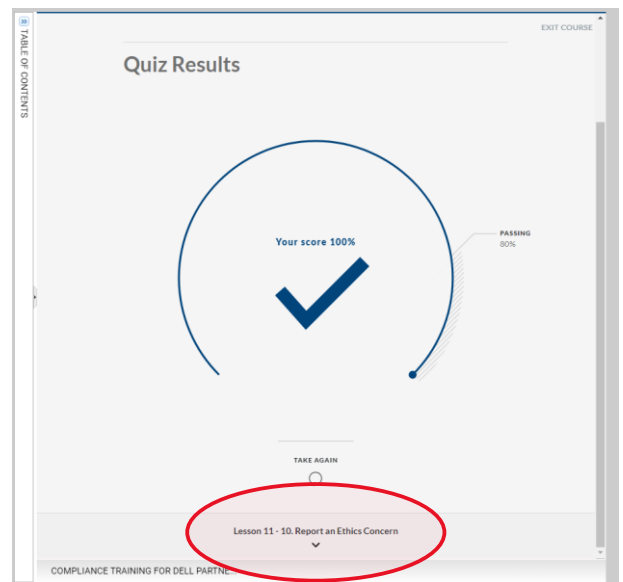
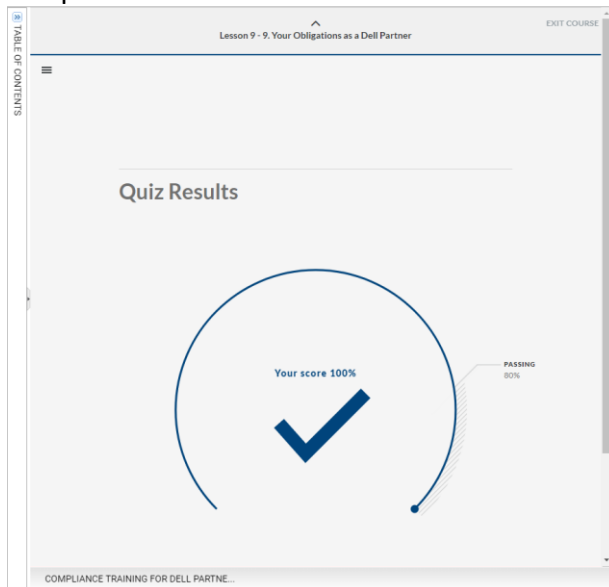
Aktion gibt die Möglichkeit ein Modul zu Registrieren (hier kann dann auch die Sprache festgelegt werden), Starten startet das Training an dessen Ende ein Quizz steht. Wurde ein Modul gestartet aber nicht beendet, kann man mit Fortschritt anzeigen zum jeweiligen Stand zurückkehren und weitermachen.

Bemerkungen und Tipps

- Es empfiehlt sich, nach längerem Zeitaufwand, auch mal einen Screenshot des Fortschrittes zu machen, da das Portal (selten aber doch hin und wieder) einen Status vergisst. Mit einem Ticket beim Support samt dem Screenshot wird dies jedoch richtiggestellt.
- Kompetenzen werden halbjährlich von Dell gemessen. Wer seinen Tätigkeitsbereich erweitern möchte, hat damit die Möglichkeit auch zur Jahresmitte Kompetenzen angerechnet zu bekommen und damit von Dell die entsprechenden Rebates zu erhalten.
- Rollen müssen auf mehrere Accounts verteilt werden. Es empfiehlt sich Sales, SE und Marketing von verschiedenen Personen machen zu lassen. Einer macht Alles gilt nicht!

- Wenn´s beim ersten Mal nicht klappt, nicht aufgeben. Die Quizze können beliebig oft gestartet werden. Die Fragen sind dann nicht 100% gleich, wiederholen sich aber größtenteils.
- Manchmal ist ein Training vermeintlich fertig, der Status springt aber nicht auf „completed“.

Beispiel:



Das Bild links sieht nach 100% aus. Fast. Da muss man noch ein Stück runterscrollen um den Abschlusstext anzuzeigen und erst dann wird nach dem Schließen des Fensters der Status auch upgedatet.

Wir sind für Sie da

Wenn Sie Fragen zum Partnerprogramm, dem Portfolio von Dell oder Unterstützungsmöglichkeiten von TD Synnex haben, können Sie mich oder meine BDM Kollegen gerne direkt kontaktieren. Sandra Marx und ich betreuen den Bereich Infrastruktur (Server, Storage, Netzwerk, Dataprotection, HCI, etc.) und unser Kollege Andreas Haider den Bereich Clients (Laptops, Workstations, Monitore, etc.).

Wir besuchen Sie gerne und freuen uns Sie persönlich kennenzulernen, alternativ oder wenn es schnell gehen soll, natürlich auch via Teams, Zoom oder Telefon.



Eduard Mantl

**Business Development Manager
Vendor/Programme**

+43 680 4459810

eduard.mantl@tdsynnex.com



Sandra Marx

**Business Development Manager
Partner**

+43 676 847774435

sandra.marx@tdsynnex.com



Andreas Haider

**Category Manager
Clients**

+43 1 48801-270

andreas.haider@tdsynnex.com