

Ihr Start: Akkreditierung und Spezialisierung

Der Spezialisierungslevel basiert primär auf Anzahl und Grad der Zertifizierungen, die Sie oder Ihre Mitarbeiter erwerben.

Ihr Start und somit der Zugang zum Authorized Level erfolgt über ein Online-Training und einen Online-Test (Die Anleitung, wie Sie dieses Sales Zertifikat erhalten, steht unten zum Download bereit).

Die Vertriebszertifizierung erlangen Sie über die Unify Trainings-Academy. Diese ist kostenfrei für Sie.

2 Schritte zur Unify-Partnerzertifizierung

Schritt 1: Registrierung

Bitte führen Sie Ihre Registrierung als neuer Unify Partner durch:

<http://www.unify.com/de/partners/partners/register.aspx>

Sie erhalten im Nachgang eine Mail („Vielen Dank für die Übermittlung Ihrer Online Registrierung“) mit einem Link zur Bestätigung (bitte ggf. auch im SPAM-Ordner nachsehen). Diesen Link bitte unbedingt anklicken da ansonsten keine vollständige Registrierung vorliegt!

Bitte nutzen Sie bei der Registrierung eine personalisierte Mailadresse (einkauf@xy oder info@xy wird i.d.R. abgelehnt).

Schritt 2: Zertifizierung

Für Ihre Zertifizierung benötigen Sie einen Zugang zur Unify Academy. Führen Sie hierfür Ihre Registrierung zur [Unify Academy](#) durch, falls Sie noch keinen Zugang haben.

(Oben rechts können Sie die Website auf Deutsch umstellen)

The image shows a screenshot of a web form for registration and login. It features two input fields: 'E-mail Adresse' and 'myTraining Passwort'. Below these fields are two green buttons labeled 'Register' and 'Login'. At the bottom of the form is a larger green button labeled 'SSO Login'.

Loggen Sie sich nach Ihrer Registrierung auf der Website der Unify Academy ein.

Für Ihre Zertifizierung als Unify Partner benötigen Sie ein Vertriebs-Zertifikat **Unify Sales Specialist OpenScape Business (STI-110)**.

Wir empfehlen vorab den Vorbereitungskurs (OBUUSSPSDV) zu absolvieren.

Sie können hierfür :

- ➔ über den gewünschten Ausbildungspfad
- ➔ Certification Programm → Small Medium Business → OpenScape Business → Unify Sales Specialist OpenScape Business (STI-110)
- ➔ direkt nach der Examensnummer (Test) STI-110 oder dem Vorbereitungskurs (Training) (OBUUSSPSDV) (Suchfeld oben rechts)

suchen.

Klicken Sie bitte dann auf den Einkaufswagen neben dem gewünschten Examen (oder Training).

Sie sehen nun rechts oben auf der Seite den Inhalt Ihres Einkaufswagens.

Klicken Sie zum Bestellen des Examens bitte auf den kleinen Einkaufswagen in dem grünen Feld.



Bitte führen Sie nun die Bestellung aus („Cart“) und legen das Zertifikat STI-110 (30 Fragen), bzw. den Vorbereitungskurs OBUUSSPSDV ab.

Hinweise:

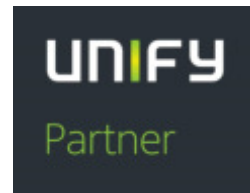
- Sollte ein Teilnehmer die Prüfung beim ersten Mal nicht bestehen, sind drei Wiederholungen möglich. Danach wird dieser Test für 1 Woche gesperrt. Der Teilnehmer muss sich bei certification@unify.com melden, um für die nächsten Versuche freigeschaltet zu werden.
- Wir empfehlen Ihnen noch einmal dringend den Besuch der jeweiligen Kurse, bevor Sie ein Examen machen.
- Die Zertifizierung ist 2 Jahre gültig.
- Bitte beachten Sie, dass die jeweiligen Spezialisierungen auf den Zertifikatsinhaber ausgestellt sind. Bei einem Firmenwechsel des Zertifikatinhabers ist die Spezialisierung für diesen 180 Tage gesperrt.

Nach bestandem Test wird Ihnen das Zertifikat per E-Mail innerhalb von 48 Stunden zugeschickt. Sie erhalten darüber hinaus von Unify noch eine weitere E-Mail mit finaler Bestätigung über die erfolgreiche Registrierung und Ihren Zugangsdaten zum Unify Partner Portal.

Mit dieser Spezialisierung werden Sie auch als Authorized Partner über den [Unify Partner-Locator](#) identifiziert.

Gem. Ihrer Spezialisierung können Sie ein Unify-Logo für Ihre Homepage, E-Mail-Signatur, Visitenkarten usw. nutzen, welches Sie im Unify Partner Portal finden (Unify Partner Portal → Verkaufen → Emblem und Logo. Dort ist auch Ihre Partner ID/G1-ID zu finden.).

Weitere Infos finden Sie ebenfalls im [Partner Registration Guide](#).



CHECK-LIST

- Ihre Registrierung als Unify Partner**
- Sales Zertifikat**
Ihre Eintrittskarte als Unify Partner!

- Zugänge:**
 - [Unify Academy](#)
 - [Unify Partnerportal](#)
 - [Unify Herstellerportal bei ALSO](#)
 - [ALSO Onlineshop \(www.also.de\)](#)
 - [ALSO Unify FTP-Server](#)
Neben dem Unify Partner Portal erhalten Sie Software auf dem Unify FTP-Server von ALSO. Den Zugang hierzu erhalten Sie vom Unify Focus Sales Team bei ALSO.
 - [CPQ](#)
Das Unify CPQ-Tool ist eine Online-Anwendung, die Sie als Fachhändler bei Entwurf, Konfiguration, Preisgestaltung und Angebotserstellung für die Unified Communications-Lösungen von Unify unterstützt.
 - [Digital Channel](#)
Digital Channel ist ein Online-Tool für die Nachfragegenerierung, das Sie beim Ausbau Ihres Geschäfts unterstützen soll (z. B. Unify-Inhalte für Ihre Homepage).
 - [CLS-Account](#)
Der Zugang zum Central License Server wird für die Administration der Unify Lizenzen benötigt.

- [ALSO Preislistenheft](#)

- Registrierung zum Unify-Newsletter von ALSO**
Sofern Sie an allen Neuigkeiten rund um das Thema Unify interessiert sind, möchten wir Sie bitten, Ihre Einverständniserklärung hierzu an ALSO zu senden (Vorlage hierzu erhalten Sie vom Unify Focus Sales Team bei ALSO).

- [Circuit-Account](#)
Circuit ist ein innovatives Angebot, das Ihnen helfen kann, Kundendialoge neu zu gestalten und sich neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen.
 - Partner SalesConnect – Circuit Community Sales
 - Partner TechConnect – Circuit Community Technicals

- [Seeing is believing](#)
Seeing is Believing for Partners (SiB) ist eine globale Demo-Plattform für Unify-Partner, um über virtuelle Desktops das Kernportfolio von Unify vorzuführen. Diese Plattform bietet Ihnen OpenScape-Live-Demoszenarien, mit deren Hilfe Sie das Unify-Portfolio potentiellen und vorhandenen Kunden vorstellen können.

- [Demo-System](#)
Unify bietet den Partnern Sonderrabatte auf In-House-, Demo- und Schulungssysteme. Auf diese Weise haben Sie die Möglichkeit, praktische Erfahrung mit unseren Produkten zu sammeln. Infos hierzu erhalten Sie vom Unify Focus Sales Team bei ALSO.