

Pre-Sales Certification Program Requirements

From



	Platinum	Gold	Silver
Sales Expert	8	6	recommended
Channel Sales Engineer	5	2	recommended

To



	Platinum	Gold	Silver
Channel Sales Certification	6	3	2
Channel Engineer Pre-sales Certification	3	2	1
Channel Engineer Demo Certification	2	1	0

Post-Sales Certification Program Requirements



From 

	Platinum	Gold	Silver
FSCE	4	2	recommended
FSCA			1

To 

	Platinum	Gold	Silver
FSCE	2 required	2 minimum if approved Services Delivery partner	2 minimum if approved Services Delivery partner
FSCA	-	-	-

The above reflects changes for the Americas. EMEA and APJ discussions need to take place.

Accessing the Pre-Sales Certification Courses

- **Step 1:** Partner können über das Partnerportal auf die Pre-Sales-Zertifizierungskurse des Partners zugreifen
- **Step 2:** Wählen Sie auf der Startseite die Schaltfläche “Partner Accelerator”
- **Step 3:** Zugang zum entsprechenden Zertifizierungskurs

The image shows two screenshots of the ForeScout Partner Portal. The top screenshot displays the 'ForeScout Partner Portal' header and a 'Quick Links' section with buttons for 'DEAL REGISTRATION' and 'PARTNER ACCELERATOR'. A large blue arrow points from the 'PARTNER ACCELERATOR' button to the second screenshot. The second screenshot shows the 'Channel Engineer Sales Certification Course' page, which includes a description, filters for 'Module Type' and 'Completion Status', and a list of four course modules: '1) Overview of Certification Course (5...)', '2) ForeScout Corporate Pitch (20 min)', '3) How to Present the Corporate Pitch (20...)', and '4) ForeScout Technical Deck (2 hrs total)'. Each module has a 'START' button and a progress indicator.

Access issues; If any, partner must first have Partner Portal Access. If issues, accessing Partner Accelerator please send an email to ChannelOperations@ForeScout.com

Frequently Asked Question (FAQs)

F: Wie lange dauert es, bis das pre-sales Zertifizierungstraining abgeschlossen ist?

A: Sales = 20 minutes, Engineer Pre Sales = 3 hours, Engineer Demo = 30 mins

F: Werden die Partner aufgrund dieser neuen Zertifizierung neu eingestuft?

A: Nein, die Aktualisierung findet im Januar 2019 statt

F: Was ist wenn ein Vertriebsmitarbeiter den Sales Zertifizierungskurs bereits abgeschlossen hat?

A: Wenn der Sales Zertifizierungskurs in den letzten 60 Tagen absolviert wurde, wird dieser registriert und Sie haben den Anspruch auf den Gutschein. Dennoch macht es Sinn sich über den neuen Inhalt des Trainings zu informieren.

F: Was passiert, wenn mein Partner nicht genug Personal hat, um die Zertifizierungsanforderungen zu erfüllen?

A: Übergeben Sie dies Ihrem Vorgesetzten und treffen Sie gemeinsam die bestmögliche Entscheidung.

Frequently Asked Questions (FAQs)

F: Kann der Partner überprüfen, ob er bereits an einem der Kurse teilgenommen hat?

A: Ja, aber nur wenn Sie an einer der Live Sitzungen teilgenommen haben. Wir können jeden einzelnen Teilnehmer über den Partner Accelerator nachverfolgen.

F: Wie oft kann ein Partner das Training wiederholen?

A: Unbegrenzt

F: Läuft die Zertifizierung ab?

A: Das hängt von neuen Produktversionen ab, das Pre-Sales training sollte jährlich absolviert werden.

F: Muss der Partner die pre-Sales Zertifizierung auch absolvieren wenn er bereits die FSCA und /oder die FSCE Zertifizierung hat?

A: Ja der Partner muss die pre-Sales Zertifizierung abschliessen, unabhängig davon ob er die FSCA/FSCE Zertifizierung bereits abgeschlossen hat.