

认证数据表

惠普专业认证计划



认证: ASP – HP Service Sales [2009]

开始时间: 2009 年 9 月 1 日

概述:

此项销售认证确保惠普渠道合作伙伴能销售惠普服务组合，从而提高营业收入。

适用对象:

此项认证适用于承担销售角色的惠普渠道合作伙伴。

要求概述:

认证参与者必须通过一项核心考试。

必备条件:

无

核心要求:

考试 HP2-E24: HP Service Sales Professional

推荐培训:

Course # 00113295: Selling HP Care Pack Services

培训方式: 网上培训 (WBT)

一般持续时间: 2.5 小时

为什么要获得此项认证:

参加培训并获得此项认证的销售专家能销售惠普 Care Pack 服务，从而提高销售额。参与者基本了解综合前台服务组合。

被取代的认证和升级途径:

ASP – HP Service Sales [2009] 取代旧版 ASP – HP Service Sales [2008] 认证，2009 年 12 月 1 日之后不能再获得后一项认证。由于培训课程有全新内容，销售计划有许多更新，所以此项认证没有从 [2008] 版认证到 [2009] 版认证升级途径。[2009] 认证所有参与者应该完成新培训，必须通过HP2-E24考试。

下一级认证:

ASC – HP Service Sales [2009]

注意:

本数据表上次更新是 2009 年 8 月 28 日。在此提供的信息仅供计划参考。如要了解有关必备条件和核心要求的更准确完整信息，请访问学习中心。

如要了解此项认证如何支持合作伙伴授权，请联系您所在地区的合作伙伴计划办公室。

如要了解如何准备认证考试，请参看学习中心上的考试准备指南。