BERUFLICHE WEITERBILDUNG

Ausgewählte Nachweise & berufliche Weiterbildung

Beata Schäfer

Eine kuratierte Auswahl von 37 dokumentierten Lernnachweisen aus den Jahren 1997 bis 2017 zu Unternehmenstechnologie, Partnerprogrammen, strategischem Vertrieb, Executive-Dialog und Kommunikation.

01 **Partnermanagement & Channel Operations**

02 **Strategischer Vertrieb & Geschäftsentwicklung**

03 **Verhandlung & C-Level-Engagement**

04 **Komplexe Informationen präsentieren**

05 **Design Thinking & kundenzentrierte Innovation**

06 **SAP-, ERP- & Cloud-Ökosysteme**

Die Auswahl umfasst Weiterbildungen von Microsoft, Oracle, QAD, Baan, Atos Origin, Tantum, NewFrontiers und SAP. Die Daten beziehen sich auf den dokumentierten Kurs, Workshop oder Abschluss. Historische Produktnamen bleiben erhalten, um die damalige Weiterbildung korrekt wiederzugeben.

Die Nachweise umfassen Teilnahme-, Abschluss- und Partnerprogramm-Bestätigungen. Sie stellen keine aktuellen Herstellerzertifizierungen dar. Die Originale tragen meinen früheren Nachnamen; dieses Portfolio verwendet Beata Schäfer.

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Alle Rechte vorbehalten. Rechte Dritter bleiben unberührt.

PARTNERSCHAFTEN & GESCHÄFTSENTWICKLUNG

01

Partnermanagement & Channel Operations

Partnerbeziehungen auf Basis klarer kommerzieller Prozesse.

Certificate in QuickStart - approved Partner program
NewFrontiers GmbH | 12 February 2010

Channel Operations Policy (COP)
SAP learning | 28 December 2016

Partner Business Managers
SAP learning | 14 January 2017

02

Strategischer Vertrieb & Geschäftsentwicklung

Strukturierte Account-Planung, kommerzieller Fokus und Vertriebsdisziplin.

Techniki Sprzedaży (Sales Techniques)
Tantum Centrum Kompetencyjne | 11–12 March 2004

NewFrontiers QuickStart Proof of Concept
NewFrontiers GmbH | 4 December 2009

General Business and Commercial Sales
SAP learning | 14 January 2017

Practical Account Planning in Action
SAP learning | 16 January 2017

BASHO Techniques - Executive Demand Generation for Net New Names
SAP learning | 14 February 2017

Sales Excellence
SAP learning | 5 April 2017

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Alle Rechte vorbehalten. Rechte Dritter bleiben unberührt.

VERHANDLUNG, KOMMUNIKATION & INNOVATION

03

Verhandlung & C-Level-Engagement

Relevante Geschäftsgespräche mit leitenden Entscheidern vorbereiten.

Atos Origin's Successful Bidding Workshop
Atos Origin | 24–29 March 2002

Selling to the CxO: The Line-of-Business Play
SAP learning | 28 December 2016

Negotiation in Action
SAP learning | 25 January 2017

Persuading and Influencing C-Level Executives
SAP learning | 1 February 2017

04

Komplexe Informationen präsentieren

Komplexe Inhalte verständlich, diskutierbar und handlungsorientiert vermitteln.

Present Complex Information
SAP learning | 23 January 2017

Presenting with Impact
SAP learning | 3 February 2017

05

Design Thinking & kundenzentrierte Innovation

Eine einführende Grundlage, um Bedürfnisse zu verstehen und Ideen zu entwickeln.

(CN) Imagine, Create, Innovate...Design Thinking with SAP (Basic Awareness Training)
SAP learning | 3 January 2017

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Alle Rechte vorbehalten. Rechte Dritter bleiben unberührt.

UNTERNEHMENSTECHNOLOGIE / GRUNDLAGEN

06

SAP-, ERP- & Cloud-Ökosysteme

Weiterbildung zu Finanzsystemen, ERP-Anwendungen, Cloud, Analytics und neuen Technologien.

FAU: Oracle Financial Analyzer User
Oracle Education | 18 February 1997

FAD: Financial Analyzer Developer/DBA
Oracle Education | 18 April 1997

Microsoft Access - Certificate of Achievement
Microsoft Authorized Training Center | 7–11 April 1997

MFG/PRO Quickstart Training
QAD | 6–24 April 1998

Introduction to Finance BaanIV
Baan Education | 15–19 May 2000

Finance Cost Allocation BaanIV
Baan Education | 22 May 2000

Financial Statements BaanIV
Baan Education | 23–24 May 2000

Finance Fixed Assets BaanIV
Baan Education | 25 May 2000

Financial Integrations Distribution/Manufacturing BaanIV
Baan Education | 26–28 June 2000

NewFrontiers QuickStart workshop
NewFrontiers | 11–12 February 2010

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Alle Rechte vorbehalten. Rechte Dritter bleiben unberührt.

06 / CONTINUED

SAP-, ERP- & Cloud-Ökosysteme

SAP S/4HANA: The Digital Core
SAP learning | 30 December 2016

S/4HANA Enterprise Management Solution - Introduction to Logistics Scope
SAP learning | 3 January 2017

Introduction to SAP Simple Finance
SAP learning | 3 January 2017

Using Cloud for Customer (C4C) - The Basics
SAP learning | 3 January 2017

Get to Know Concur
SAP learning | 3 January 2017

Run Simple with SAP Fiori
SAP learning | 15 February 2017

SAP HANA Enterprise Cloud - selected learning
SAP learning | 13–15 February 2017

HCP / HEC / SaaS - selected cloud learning
SAP learning | 13–15 February 2017

SAP Analytics - selected learning
SAP learning | 15 February 2017

Big Data Solution Overview
SAP learning | 15 February 2017

Internet of Things - strategy & positioning
SAP learning | 2 January & 12 March 2017

EINORDNUNG

Der Workshop von Atos Origin war der erste Schritt zur Major Bid Competency Certification; der Nachweis bestätigt nicht die vollständige Zertifizierung.

Der NewFrontiers Proof-of-Concept-Nachweis dokumentiert den ersten Schritt zur QuickStart Competency Certification. Die separate Auszeichnung aus dem Partnerprogramm von 2010 ist in Abschnitt 01 aufgeführt.

Diese Nachweise ergänzen meine Berufserfahrung. Sie dokumentieren Lernen in unterschiedlichen Karrierephasen, einschließlich Einführungs- und Awareness-Programmen, und verbinden kommerzielle Praxis mit einem Verständnis für Unternehmenssysteme und Menschen.

I build trust before I build business.

BMS Advisory entdecken →

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Alle Rechte vorbehalten. Rechte Dritter bleiben unberührt.