

Beate Dahinten

**Im Tannenhain 25
56235 Ransbach-Baumbach
mail@bea-dahinten.de
0171-17 53 734**

Lebenslauf



**Senior Marketing und Vertriebsexpertin
Handelsfachwirtin**



<https://lookat.bea-dahinten.de>



Beate Dahinten

Berufspraxis

CPS-Datensysteme GmbH

Managerin Marketing und Vertrieb

Oktober 2013 – heute

- Durchführung, Dokumentierung und Auswertung der Marketingkampagnen
- Verfassen und Veröffentlichen von Pressetexten, News, Blogs, Social Media Postings
- Ausbau der CRM-Strategie zur Verbesserung der Potenzialeinschätzung von Kunden
- Relaunch und Betreuung der Webseiten
- Koordination und Abstimmung mit externen Dienstleistern und Agenturen
- Besuch von Fachmessen und relevanten Events
- Definition der Zielgruppe und Planung von zielgerichteten Marketingkampagnen
- Neukundenakquise und Betreuung von Bestandskunden
- Strategische Entwicklung bestehender und innovativer Vertriebskonzepte
- Marktforschung / Beobachtung der Produktentwicklung bei direkten Konkurrenten
- Bewertung der Markttauglichkeit von geplanten Produkten und Dienstleistungen

Kern-Haus AG

Leiterin Expansion und Vertrieb

August 2012 – Februar 2013

- Akquise neuer Vertriebspartner
- Einarbeitung neuer Vertriebspartner und Verkaufsberater
- Konzeption und Umsetzung eines Schulungskonzeptes
- Entwicklung eines effektiven Verkaufsweges für Verkaufsberater
- Marktpotenzialanalysen der einzelnen Franchisepartner
- Betreuung definierter Allianzen

Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH / GDHS GmbH

eCommerce Manager

August 2011 – Juli 2012

- Koordination / Steuerung eCommerce Aktivitäten, unter anderem in Form eines B2C Online Shops auf Handels-Ebene
- Verantwortung für strategische Ausrichtung / Weiterentwicklung
- Marketing-Planung inkl. Budgetsteuerung
- Erschließung neuer Verkaufsmöglichkeiten / -kanäle
- Strategische und konzeptionelle Weiterentwicklung der existierenden Websites sowie Prüfung der inhaltlichen Qualität und kontinuierlichen Pflege
- Abstimmung der Preispositionierung innerhalb eines Multi-Channel Vertriebs
- Koordination der und Abstimmung mit externen Dienstleistern und Agenturen
- Ansprechpartner bei Entwicklung und Umsetzung neuer Vertriebsstrategien und -instrumente sowie Koordination und Organisation von bereichs- und abteilungsübergreifenden Online Projekten
- Beratung und operative Betreuung der Franchisepartner zum Thema Internet

Operations Manager**Januar 2010 – Juli 2011**

- Erstellung und Umsetzung des jährlichen Marketing- und Kommunikationsplanes
- Neuentwicklung / Ausbau von Systembausteinen des Franchisesystems
- Aufbau / Umsetzung Trainingskonzept für Unternehmer, Filialleiter und Verkäufer
- Entwicklung und Durchführung eines Expansionskonzeptes
- Verkaufsunterstützende und betriebswirtschaftliche Beratung der Franchisepartner
- Entwicklung und regelmäßige Durchführung von Werbebeilagen
- Regelmäßiges Erstellen der Controlling-Reports
- Festlegen des Inputs / Kalkulation der saisonalen Anzeigenkampagnen, inkl. Einkauf
- Entwicklung / Durchführung Verkaufsförderungs- und Endverbraucherkampagnen
- Kontinuierliches Reporting / Information an Franchisepartner intern

Kern-Haus AG**Vertriebsmanagement****Januar 2008 – Juni 2009**

- Durchführung von Betriebsanalysen
- Re-Positionierung der Marke Kern-Haus durch gezielte Maßnahmen
- Aufbau und Umsetzung eines Schulungskonzeptes
- Systematische Bedarfsanalyse der Verkaufsberater
- Marktpotenzialanalysen der einzelnen Franchisepartner
- Key Account Management - Betreuung definierter Allianzen
- Wettbewerbsanalysen und Kauftests
- Betriebswirtschaftliche Planung und Soll-Ist Abgleiche
- Betriebswirtschaftliche Ergebnisplanung
- Erstellung regelmäßiger Reportings
- Vertriebssteuerung und Controlling
- Analyse von Unternehmensprozessen, Marketingprozess, Vertriebsprozess
- Inhaltliche Aufbereitung der Aufsichtsratsthemen

Meyer-Lissendorf GmbH & Co. KG – International Trading**Produktmanagement Oktober 1999 – April 2005 und Dezember 2005 – Dezember 2007**

- Steuerung und Entwicklung von Systembausteinen im MLX-Fachhandelskonzept
- Produktmanagement Bereich PKW-Reifen - Markenhersteller, Eigenmarken
- Entwicklung und Vermarktung Michelin und Rotex Wiederverkaufskonzept
- Kalkulation und Preispositionierung aller Markenhersteller
- Wettbewerbsanalysen
- Potenzialanalysen für Fachhandelspartner
- Erstellung saisonaler Vermarktung-Kampagnen
- Akquisition neuer Fachhandelspartner
- Organisation und Durchführung von Kick off- und Informationsveranstaltungen für die Fachhandelspartner
- Organisation von Fachmessen
- Key Account Management
- Einkauf und Verhandlung mit Industriepartnern

Pit-Stop Auto Service GmbH

Produktmanager Reifen und Felgen

Mai 2005 – November 2005

- Klare Positionierung der einzelnen Reifen- und Felgenhersteller
- Kalkulation und Preisgestaltung der Werbepreise
- Durchführung Mysteryshoppings in 60 Filialen und Analyse der Ergebnisse
- Planung Trainingskonzept auf Basis der Mysteryshopping-Ergebnisse
- Sicherstellung der Datenqualität im Bereich Reifen und Felgen
- Einkauf Reifen und Felgen

Reifen Gundlach GmbH

Fachberaterin Groß- und Einzelhandel

November 1992 – September 1999

- Fachberatung im Groß- und Einzelhandel
- Filialleitung in Köln und Aßlar
- Einarbeitung der Reifen Gundlach Filialleiter
- Verkauf im Groß- und Einzelhandel
- Neukundenakquise
- Kalkulation zur Angebotserstellung und Einkauf
- Auftragsannahme- und Abwicklung
- Koordination Paket-Logistik

Rewe Gruppe – Filiale Hachenburg

Kauffrau im Einzelhandel

August 1991 – Oktober 1999

- Kundenberatung Bereich Drogerie
- Bestell- und Dispositionswesen
- Warenwirtschaft, Beschaffung und Lagerung
- Verkauf

Weiterbildung

2023	Fachkraft Webdesign (IHK – Hellweg Sauerland)
2022	Office Programme für Fortgeschrittene (5 Tage Vollzeit)
2017	Wordpress Grundkenntnisse (IHK Neuwied)
07/13 bis 09/13	Adobe Bildbearbeitungsprogramme (12 Wochen Vollzeit)
10/09 bis 12/09	Business Englisch (12 Wochen Vollzeit)
2009	5 Tage Power-Verkaufstraining (Köhler Trainingsakademie)
2008	10 Tage Power-Verkaufstraining (Köhler Trainingsakademie)

Schul- und Berufsausbildung

2006 – 2008	Handelsfachwirtin IHK Koblenz
1988 – 1991	Lehre zur Kauffrau im Einzelhandel Fachbereich Drogerie
1982 – 1988	Staatliche Realschule Hachenburg Abschluss Mittlere Reife

Z E U G N I S

Frau Beate Friedrich, geboren am 21.02.1972 in Hachenburg, wohnhaft In der Speidt 20, 56235 Ransbach-Baumbach, arbeitete in der Zeit vom 01.10.1999 bis 31.05.2005 und in der Zeit vom 15.11.2005 bis 31.12.2007 in unserm Unternehmen.

Seit ihrem Eintritt in unser Unternehmen übernahm sie zunächst die Funktion einer Gebietsverkaufsleiterin und dann die Funktion einer Key Accountmanagerin. Sie war in dieser Funktion direkt der Geschäftsleitung unterstellt.

Zu ihren umfangreichen und vielseitigen Aufgaben gehörten insbesondere die Schwerpunktaktivitäten:

- Produktmanagement Reifen (Markenhersteller und Eigenmarken)
- Entwicklung u. Vermarktung Michelin Wiederverkaufs- und Stützpunktthändler- konzept
- Entwicklung und Vermarktung Rotex Wiederverkaufskonzept
- Erstellung und Umsetzung saisonaler Vermarktungskampagnen
- Koordination MLX Fachhandelskonzept
Entwicklung von Leistungsmodulen
- Organisation und Durchführung von Kick-Off und Informationsveranstaltungen für MLX Systempartner und Handelspartner
- Key Account Betreuung
- Einkauf und Verhandlung mit Industriepartnern

Aufgrund ihres Verständnisses arbeitete Frau Friedrich sich sehr gut in ihr umfangreiches Aufgabengebiet ein und erwarb sich schnell hervorragende Kenntnisse. Daher und aufgrund ihres hervorzuhebenden Verhandlungsgeschicks war sie bei Kunden und Industriepartnern ein angesehener Geschäftspartner und zugleich für das Unternehmen eine sehr erfolgreiche Mitarbeiterin.

Sie hat ein genaues Gespür für Kundenwünsche und verfügt außerdem über eine hohe Analyse und Problemlösefähigkeit. Diese vermag sie sehr exakt in unser Unternehmen zu kommunizieren.



Neuem gegenüber zeigte sich Frau Friedrich sehr aufgeschlossen und setzte insbesondere moderne Kommunikationstechnik sehr erfolgreich ein.

Ihre fachliche Kompetenz, sowohl branchenspezifisch als auch in übergreifenden betriebswirtschaftlichen Fragen, machten sie zu einer sehr wertvollen Mitarbeiterin.

Die ihr übertragenen Aufgaben erledigte Frau Friedrich stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Weiterhin können wir Frau Friedrich große Flexibilität und Pünktlichkeit attestieren. Sie setzte sich stets mit großem Engagement für die Belange unseres Unternehmens ein. Durch ihre charakterliche Integrität und ihr aktives und kooperatives Wesen, war sie stets bei Vorgesetzten und Kollegen gleichermaßen sehr anerkannt und beliebt. Sie trug in hohem Maße zu einem effizienten und harmonischen Betriebsklima bei.

Frau Friedrich verlässt das Unternehmen zum 31.12.2007 auf eigenen Wunsch.

Wir danken Frau Friedrich für ihre stets sehr hohen Leistungen und bedauern den Verlust dieser sehr wertvollen Mitarbeiterin.

Für ihren weiteren Berufs- und Lebensweg wünschen wir ihr alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Gönnersdorf, den 27.12.2007

MEYER LISSENDORF GMBH & CO.KG
INTERNATIONAL TRADING


Bernhard Sommer
Geschäftsführer

Kern-Haus AG

► Sälzerstraße 23-25
56235 Ransbach-Baumbach

Z E U G N I S

Frau Beate Friedrich, geboren am 21.02.1972 in Hachenburg und wohnhaft In der Speidt 20, 56235 Ransbach-Baumbach, trat am 01.01.2008 in unser Unternehmen ein.

Beate Friedrich arbeitet in der Funktion einer Vertriebsmanagerin und ist direkt dem Kern-Haus AG Vorstand unterstellt.

Zu ihren Hauptaufgaben gehören unter Anderem:

- Vertriebssteuerung und Controlling
- Analyse von Unternehmensprozessen
- Betreuung der einzelnen Kern-Haus Franchisepartner in Vertriebs- und Betriebsfragen
- Aufbau und Umsetzung eines Trainingskonzeptes und Erfolgskontrolle
- Planung und Durchführung von KVP Meetings, Systematische Bedarfsanalyse der Verkaufsmitarbeiter
- Key Accountmanagement / Betreuung definierter Allianzen
- Durchführung von Betriebsanalysen
- Betriebswirtschaftliche Planung und Soll-Ist Abgleiche
 - Betriebswirtschaftliche Ergebnisplanung
 - Kostenmanagement
 - Erstellung regelmäßiger Reportings
- Einarbeitung neuer Vertriebsmitarbeiter

Frau Friedrich ist sehr engagiert und arbeitete sich schnell und konsequent in ihr umfangreiches Aufgabengebiet ein. Sie versteht komplexe Zusammenhänge sehr schnell und aufgrund ihrer Auffassungsgabe erwarb sie sich hervorragende Fach- und Branchenkenntnisse.

Sie führt die ihr übertragenen Aufgaben selbständig und zielgerichtet aus und liefert eine überdurchschnittliche Arbeitsqualität. Weiterhin ist ihr ganzheitliches, unternehmerisches Denken und ihre Organisationsfähigkeit hervorzuheben.

Tel. 02623 / 88 4100
Fax 02623 / 88 4149
www.kern-haus.de
info@kern-haus.de



► AG Montabaur
HRB 6482
USt.-ID-Nr.: DE 161799106

► Vorstand
Klaus Kern (Vorsitzender)
Bernhard Sommer

► Vorsitzender
des Aufsichtsrates
Dr. Bernd Zettelmeyer

► Sitz der Gesellschaft
Ransbach-Baumbach

► Bankverbindung
KSK Westerwald
BLZ 570 510 01
Kto. 40 008 500

Bei den Kern-Haus Franchisepartnern ist Frau Friedrich aufgrund ihres ausgeprägten Dienstleistungsgedanken, eine angesehene Geschäftspartnerin.

Die Anforderungen von Kern-Haus Franchisepartnern und Vertriebsmitarbeitern vermag sie exakt zu analysieren, nach Priorität zu bewerten und ins Unternehmen zu kommunizieren. Neuem gegenüber zeigt sich Frau Friedrich sehr aufgeschlossen.

Ihre Leistungen finden in jeder Hinsicht unsere volle Anerkennung.

Sie setzt sich sehr engagiert für die Belange unseres Unternehmens ein. Ihr Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen ist stets vorbildlich. Gegenüber Kunden und Geschäftspartnern tritt sie höflich, sicher und gewandt auf.

Frau Friedrich verlässt das Unternehmen zum 30.06.2009 aufgrund betriebsbedingter Umstrukturierungen.

Wir danken Frau Friedrich für ihre stets sehr hohen Leistungen und wünschen ihr für ihren weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Ransbach-Baumbach, den 03.04.2009

Kern-Haus AG



Bernhard Sommer
Vorstand

Zeugnis

Frau Beate Friedrich, geboren am 21. Februar 1972 in Hachenburg, war in der Zeit vom 01. Januar 2010 bis zum 31. Juli 2012 in unserem Unternehmen beschäftigt.

Sie war zunächst als Operations Manager für den Bereich des Discount-Franchise-Konzeptes "Quick" innerhalb unserer Handelsgesellschaft GDHS tätig und wurde zum 01. August 2011 in die bereichsübergreifende Position des E-Commerce Managers befördert.

Ihr Verantwortungsbereich als Operations Manager umfasste die folgenden Schwerpunkte:

- Verantwortlichkeit für die Bereiche Systemumsetzung, Werbung, Marketing und Marketing-Controlling
- Erstellung und Umsetzung des jährlichen Marketing- und Kommunikationsplanes
- Entwicklung und Ausbau bestehender und neuer Systembausteine des Franchisesystems
- Entwicklung und Umsetzung aller Marketing-Aktivitäten in den Quick – Outlets
- Aufbauarbeit und Umsetzung eines Trainingskonzeptes für Unternehmer, Filialleiter und Verkäufer
- Verantwortlichkeit für die Agenturkoordination
- Koordination aller Einkaufsaktivitäten in Zusammenarbeit mit GDHS Einkauf / Pricing
- Weiterentwicklung discountorientierter Werbe-und Marketingstrategien
- Erstellung von GAP-Analysen der Partner für den Quick-Außendienst
- Verantwortlichkeit für die Durchführung entsprechender Vorort-Maßnahmen.

Darüber hinaus vertrat Frau Friedrich den Manager des Bereichs Quick Reifendiscount in dessen Abwesenheit in allen Belangen.

Zum 01. August 2011 wurde Frau Friedrich in die Position des E-Commerce Managers für die GDHS befördert. Ihr bereichsübergreifendes Aufgabenspektrum umfasste seitdem folgende Aufgaben:

- Koordination und Steuerung der E-Commerce Aktivitäten, unter anderem in Form eines B2C Online Shops auf Handels-Ebene
- Verantwortung für die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des E-Commerce Geschäfts
- Strategische und konzeptionelle Weiterentwicklung der existierenden Websites sowie Prüfung der inhaltlichen Qualität und kontinuierlichen Pflege
- Marketing-Planung inkl. Budgetsteuerung
- Regelmäßige Erfolgskontrolle und Optimierung der durchgeführten Online-Kampagnen
- Ansprechpartner bei der Entwicklung und Umsetzung neuer Vertriebsstrategien und Vertriebsinstrumente sowie Koordination und Organisation von bereichs- und abteilungsübergreifenden Online Projekten inkl. Rechtlicher Aspekte
- Beratung und operative Betreuung unserer Franchisepartner zum Thema Internet.

Frau Friedrich verfügt über ein hervorragendes, fundiertes und aktuelles Fachwissen sowie eine umfangreiche Berufserfahrung in ihrem Arbeitsgebiet. Durch ihre überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und ihren persönlichen Einsatz baute Frau Friedrich ihr Wissen beständig aus und setzte es erfolgreich in der täglichen Arbeit ein.

Ihr analytisches Denkvermögen und ihre schnelle Auffassungsgabe ermöglichen es Frau Friedrich, auch schwierige und komplexe Sachverhalte schnell zu überblicken und dabei das Wesentliche zu erkennen. Auch unter starker Belastung behielt sie stets die Übersicht, handelte überlegt und bewältigte alle Aufgaben in qualitativ hochwertiger Weise.

Sie überzeugte in besonderem Maße durch ihren hohen Leistungswillen und ihre stetige Bereitschaft, auch zusätzliche Verantwortung zu übernehmen.

Die Arbeitsweise von Frau Friedrich zeichnete sich insbesondere durch hohe Effizienz sowie große Zuverlässigkeit und Sorgfalt aus. Sie agierte in allen Situationen qualitätsbewusst, zielorientiert und strukturiert und arbeitete jederzeit sicher und vollkommen selbstständig.

Auch in Ausnahmesituationen erzielte Frau Friedrich stets gute Arbeitsergebnisse, sowohl in quantitativer als auch qualitativer Hinsicht. Hervorzuheben ist ihr besonderer Erfolg bei der Einführung und Umsetzung des "Online-Terminplaners", der als Servicebaustein für alle Franchisepartner bis heute eines der erfolgreichsten Service-Tools darstellt.

Ihren Kollegen ging Frau Friedrich immer mit gutem Beispiel voran. Informationen gab sie stets exakt und zeitnah weiter. Sie setzte strategische Entscheidungen schnell und erfolgreich in ihrem Verantwortungsbereich um. Arbeitsprozesse wurden von ihr konstruktiv kritisch hinterfragt und sinnvoll optimiert.

Die ihr übertragenen Aufgaben erledigte Frau Friedrich stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Aufgrund ihres fachlichen Know-hows sowie ihres freundlichen und kooperativen Wesens genoss Frau Friedrich bei Vorgesetzten und Kollegen gleichermaßen eine hohe Wertschätzung. Im Kontakt mit Kunden und Geschäftspartnern überzeugte sie jederzeit durch große Fachkompetenz sowie einen stets sachlichen und erfolgreichen Verhandlungsstil.

Frau Friedrich verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 31. Juli 2012. Wir bedauern diese Entscheidung sehr und danken ihr für ihre stets sehr guten Leistungen. Für ihre berufliche Zukunft wünschen wir Frau Friedrich weiterhin viel Erfolg sowie persönlich alles Gute.


I. V.
Michael Soppert
HR Business Partner Retail


Simone Diaz
HR Specialist

Urkunde

Frau Beate Friedrich

hat vor der Industrie- und Handelskammer zu Koblenz
die Prüfung zur

Handelsfachwirtin

bestanden.

Koblenz, 30. Januar 2008

Göbel

Leiter Aus- und Weiterbildung


Vorsitzender des
Prüfungsausschusses

ZERTIFIKAT

Frau Beate Dahinten

geboren am 21.02.1972 in Hachenburg

hat in der Zeit vom 05.09.2023 bis 28.09.2023 den Lehrgang

Fachkraft Webdesign inkl. WordPress (IHK)

mit 40 Unterrichtsstunden besucht und den Abschlusstest erfolgreich bestanden.*

59821 Arnsberg, 28.09.2023

IHK-Bildungsinstitut
Hellweg-Sauerland

A handwritten signature in black ink that reads "D. Bohle".

ppa. Roman Bohle
Institutsleiter

LEHRGANGSINHALT

Modul Webdesign

Grundlagen der Webseitenerstellung

- Domainreservierung und Auswahl des passenden Providers
- Kreativitätstechniken, Siteplanung, Erstellung eines Sitemaps
- Webseiten mit Hilfe eines Baukastensystems erstellen
- Kontaktformulare erstellen
- Webseiten veröffentlichen / FTP Upload
- Grundlagen der digitalen Bildbearbeitung, Grafikformate und -optimierung
- Bildauswahl intern / Bilddatenbanken, Urheberrecht, Bildoptimierung
- Bilder im passenden Format in Webseiten einbauen
- Produkte, Dienstleitung und Personen gekonnt in Szene setzen
- Multimediaobjekte und YouTube Videos einbinden
- eigene Produkt-Videotrailer produzieren und einbinden

*** Frau Beate Dahinten hat von 100 möglichen Punkten 100 Punkte erreicht.**

Modul WordPress

- Aufbau und Funktionen eines CMS und des Backends
- technische Voraussetzungen und Installation von Wordpress
- Das Wordpress-Theme - Herzstück einer jeden Wordpress-Website
- die richtige Wahl und Einstellung, Anpassungsmöglichkeiten
- Funktion und Nutzung von Widgets
- Erstellen und Verwalten von Seiten und Beiträgen
- Funktionsweise des Gutenberg-Editors
- Texte, Bilder und multimediale Inhalte bearbeiten und einstellen, Links setzen
- Installation von Plugins und Erweiterungen (z.B. Formulare)
- mögliche Fehlerbehebung
- Backups und Systemupdates
- datenschutzrechtliche Grundlagen

*** Frau Beate Dahinten hat von 100 möglichen Punkten 97 Punkte erreicht.**

ZERTIFIKAT

Frau Beate Friedrich

geboren am 21. Februar 1972 in Hachenburg,

nahm vom 5. August 2013 bis 13. September 2013

an der beruflichen Weiterbildung

VIONA Online Akademie

bei der Deutschen Angestellten-Akademie Neuwied

in Vollzeit mit sehr gutem Erfolg teil.

Neuwied, 13. September 2013

S. Hobrecht
Simone Hobrecht
Kundenzentrumsleiterin



Torsten Klapperich
MWS-Koordinator



Frau Beate Friedrich wurden folgende Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt:

Adobe® Acrobat®, Basics

- So funktioniert PDF
- Einfache PDF Dokumente erstellen
- Erweiterte Bearbeitung von PDFs
- Vom PDF in ein anderes Format
- Darstellung von PDFs mit dem Portfolio

Adobe® Acrobat®, in der Druckvorstufe

- Unterschiedliche Möglichkeiten und Wege zum professionellen PDF
- Voreinstellungen im Acrobat Distiller
- PDF-Dokumente prüfen und bearbeiten
- Werkzeuge für die Druckproduktion
- PDF Dokumente über Preflight kontrollieren

Adobe® Photoshop®, Basics

- Photoshop im Überblick
- Allgemeine Bedienkonzepte
- Bildverwaltung mit der Bridge
- Text in Photoshop
- Auswählen, Freistellen und Maskieren
- Arbeiten mit Ebenen
- Arbeiten mit Einstellungsebenen
- Transformieren
- Grundlagen klassische Retusche
- Grundlagen Portraitretusche
- Filter und Ebenenstile
- Workshop Fotomontagen

Adobe® Photoshop®, Aufbaukurs

- Bildgröße, Auflösung, Farbraum, Grafikformate
- Adobe-Bridge, Automatisierungen, Aktionen
- Fortgeschrittene Freistellungsmethoden
- Verschiedene Ebenentypen und Maskenarten
- Technische Farbkorrekturen
- Bilder für den Druck aufbereiten
- Farbproof, Farbprofil zuweisen
- Pfade und Formen (Konturen für Formen)
- Portraitretusche (Hauttonkorrektur technisch, Pudern, Make-up, Verflüssigen)
- Perspektiven korrigieren (Formgitter, Adaptive Weitwinkelkorrektur)
- Die neuen Unschärfefilter (Tilt und Shift, Feld-, Iris-Weichzeichnung)
- Malwerkzeuge (Borstenpinsel, Mischpinsel, Filter Ölfarbe)

Gesamtnote: sehr gut