



Guía para partners de EMEAR

Mayo de 2016

ESTA VERSIÓN PUEDE HABER QUEDADO OBSOLETA,
[HAGA CLIC AQUÍ PARA ACTUALIZAR CON REGULARIDAD](#)



Bienvenido a la Guía para partners de EMEAR

Estimado partner de Cisco:

La Guía para partners de EMEAR es una fuente de información para nuestra Central de partners creada para facilitarle la información más importante sobre programas, herramientas y recursos.

Los enlaces a los sitios web más relevantes le permitirán ahorrar el tiempo que emplea normalmente para buscar la información y las actualizaciones que necesita.

Con el objetivo de hacerle la vida más fácil, la guía está disponible en formato PDF en www.cisco.com/go/guiaparapartners_emear_es para aquellas personas que viajan constantemente y no siempre se pueden conectar a Internet, pero que necesitan tener un acceso rápido a esta información.

La Guía de partners de EMEAR se actualiza trimestralmente y está disponible la primera semana de cada trimestre, de modo que la información está siempre actualizada y es relevante. Haga clic en el enlace ubicado en la parte inferior de la portada o en la opción de [buscar](#) una versión actualizada.

La Guía para partners de EMEAR está ahora disponible en francés, inglés y alemán. Elija el idioma que prefiera.

Versión en francés: www.cisco.com/go/guidepartenaires_emear_fr

Versión en inglés: www.cisco.com/go/partnerguides_emear_en

Versión en alemán: www.cisco.com/go/partnerleitfaden_emear_de

Escucharemos encantados sus comentarios y sugerencias. Si desea realizar algún comentario sobre el formato o el contenido de la guía, o bien sugerir algún tema que considera debería incluirse en la Guía para partners de EMEAR, no dude en utilizar el enlace [Enviar comentarios](#) disponible en cada página.

Esperamos tener noticias de usted en breve.

Equipo de operaciones y marketing

Los datos relacionados con incentivos, como los descuentos o porcentajes de pago, que se muestran en este documento son una visión general de las normas de los programas en una fecha determinada. Consulte los Términos y condiciones de los programas para obtener las actualizaciones más recientes. Los Términos y condiciones tienen prioridad sobre este documento.

Índice de la Guía para partners de EMEAR

Conviértase en partner de Cisco

Preparación y talento para partners	Marco de preparación para partners	5
	Marco de talento para partners	8
Programas para partners	Resale Channel Program	11
	Programa Solution Partner Program	15
	Authorised Partner Program	16
	Authorized Technology Provider (ATP)	17
	Programa Cloud and Managed Services Program (CMSP)	19
	Global Partner Network (GPN)	22
	Cisco Brand Protection	24
Servicios para partners	Programa para partners Cisco Services Partner Program	25
	Promociones de servicios Actualizado	27
	Formación en servicios	30
	Smart Services	31
	Herramientas de servicios	33
	Ventas y soporte	34

Vender y promocionar productos de Cisco

Partner Marketing Central	Partner Marketing Central (PMC)	35
Programas de colaboración	Colabore, ¡ahora!	36
Programas de Data Center	Promoción de trade-in de UCS Advantage	38
	UCS Partner Pricing	39
	New Account Breakaway: servidores UCS y switches Nexus	41
	Catálogo de facilitación Actualizado	42
Incentivos de registro de proyectos	Cartera de incentivos para partners	45
	Cisco Incentive Snapshots	46
	Hunting (anteriormente, OIP)	47
	Teaming (antes TIP)	50
	Programa Public Sector Partner Pricing (PSPP)	52
	Solution Led Selling (antes SIP)	54
	Not For Resale Program (NFR) Actualizado	56
	Technology Migration Program (TMP)	59
	Assessment Led Selling (antes AIP)	62
	Programas de rentabilidad	Programa Value Incentive Program (VIP)
Combinación de programas	Combinación de programas	66

Financiación de Cisco Capital

Descripción general de Cisco Capital	67
Medianas empresas - Financiación easy lease al %	68
Grandes empresas, mercado medio y sector público	70

Herramientas Cisco

My Cisco	71
Herramientas cotidianas	
Para empleados normales del partner	72
Para el administrador del partner	73
Sales Connect	75
Herramienta de inscripción de partners (PREG)	76
Partner Self Service (PSS)	77
Solicitud de certificación y especialización (CSApp)	78
Satisfacción del cliente (CSAT)	79
Herramienta Partner Program Enrollment (PPE)	80
Cisco Commerce Workspace (CCW)	82
Total Program View (TPV)	84
Biblioteca de propuestas de autoservicio de Cisco	85
Comunicaciones sobre Herramientas y Programas	86
Global EasyPay (GEP)	87

Obtenga soporte técnico para partners

Consultoría empresarial para partners	88
Customer & Partner Experience (CPE)	89
Cisco Technical Assistance Center (TAC)	90
Contactos de Cisco en todo el mundo	91

Acrónimos

Glosario de la Guía para partners de EMEAR	92
--	----

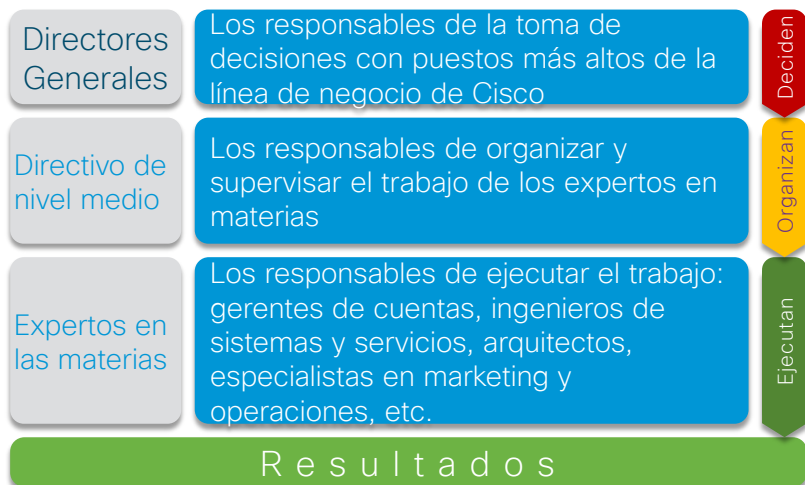
Marco de preparación para partners

La propuesta de valor para partners de Cisco, un componente fundamental del modelo de **Rendimiento Cisco**, establece con claridad la habilitación Partner Practice Enablement como uno de sus tres pilares principales, y ofrece formación, asistencia y herramientas para promocionar el negocio del partner y el valor añadido para los clientes.

El Marco de *preparación* de Partner Practice Enablement se centra en la preparación comercial del partner, unificando los diferentes tipos de formación y de reuniones informativas disponibles para partners en una estructura sencilla, personalizada, puntual y eficaz.

Descripción general

Cisco le ayuda a convertirse en el asesor comercial de confianza de sus clientes, ya que le mantiene siempre informado acerca de las últimas arquitecturas, soluciones, campañas, procesos, herramientas e iniciativas. Asegúrese de que está preparado mediante el uso del Marco de preparación de Partner Practice Enablement de Cisco.



Vea el vídeo resumen.

Enlace el texto anterior a <https://www.youtube.com/watch?v=78xg4Hd5Hz0>

Público

Independientemente de si es un director general, un directivo medio o un experto en la materia, el marco de preparación le ofrece un conjunto personalizado de diferentes tipos de formación y de reuniones informativas, en un entorno apropiado de foro entre colegas.

Áreas de interés

Las sesiones le ayudarán a incrementar su Rendimiento Cisco y el éxito de sus clientes, pues cubren todas las áreas de interés de la asociación: tecnología, ventas, marketing y operaciones.

Plataformas

La duración de las sesiones, las ubicaciones, el método de impartición y los perfiles objetivo se han ajustado para garantizar el uso eficiente del tiempo, la uniformidad a lo largo de toda EMEAR y la puntualidad. Las plataformas se han organizado por grupos de audiencia simple: plataformas para directores generales, para directivos medios y para expertos en la materia.

Plataformas para directores generales

Las plataformas para directores generales están diseñadas como foros entre colegas directores y cargos similares, es decir, los responsables de la toma de decisiones con puestos más altos de la línea de negocio de Cisco.

- Los Órganos consultivos para Partners (CPEE, POAB, PTAB, etc.) cubren la mayor parte de las áreas de interés y son un foro anual exclusivo para conocer las primeras impresiones de Cisco sobre las indicaciones, debates y presentación de temas del nivel más alto de la toma de decisiones comerciales, como expandirse a nuevos mercados o emprender cambios estratégicos orientados al crecimiento, la rentabilidad y/o la innovación tecnológica.

Plataformas para directivos medios

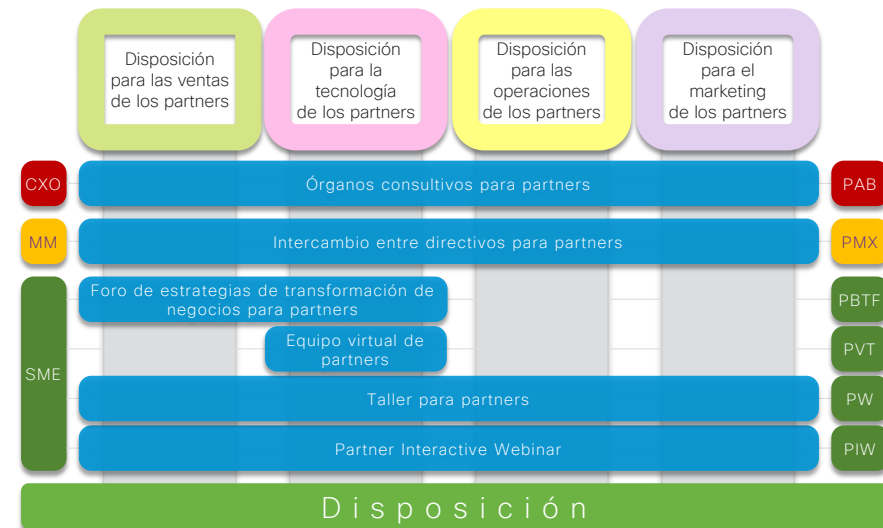
Las plataformas para directivos medios están diseñadas como foros entre colegas para directivos medios y cargos similares, es decir, los responsables de la organización y supervisión de equipos.

- El Intercambio entre directivos para partners (PMX) se aplica a todas las áreas de interés. Debate y analiza temas con un gran valor práctico en el entorno empresarial, como son la presentación de soluciones, servicios o procesos y cambios orientados al crecimiento, la rentabilidad y/o la innovación tecnológica.

Plataformas para expertos en la materia

Las plataformas para expertos en la materia están diseñadas como foros entre colegas con especial hincapié en la ejecución del trabajo.

- El Foro de estrategias de transformación de negocios para partners (PBTF) se aplica a las áreas de interés de ventas y tecnología. Presenta temas y comparte las prácticas recomendadas relativas a las estrategias de transformación de negocios que las arquitecturas de Cisco posibilitan y aceleran.
- El Equipo virtual para partners (PVT) aborda el área específica de la tecnología y se caracteriza por ofrecer temas aprobados sobre diseños, soluciones y productos, incluidos ejercicios prácticos.
- El Taller para partners (PW) sirve para todas las áreas de interés. Cuenta con un instructor real que profundizará en temas relacionados con programas, excelencia en ventas, productos y herramientas.
- Los webinars interactivos para partners (PIW, por sus siglas en inglés) se aplican a todas las áreas de interés. Presentan temas de importancia en la actualidad en un formato rápido y virtual que estará siempre disponible para su consulta a través de la biblioteca de formación para la región y telemáticamente a través de mPEC.



Encabezado: Biblioteca de formación para la región

La mayoría de las sesiones está disponible también online y offline en cualquier momento, a través de equipos de escritorio o de dispositivos móviles.

La Biblioteca de formación para la región (TTL) incluye grabaciones de sesiones del marco de preparación traducidas a más de una docena de idiomas de EMEAR.

Como subconjunto de la Biblioteca de Partner Education Connection, las grabaciones de la TTL también pueden consultarse offline a través de la aplicación de mPEC para iOS y Android.

Encabezado: Más información

Calendario de reuniones informativas y sesiones de formación de EMEAR:

<http://cisco.cvent.com/EMEARPartnerEvents>

Biblioteca de formación para la región: <http://www.cisco.com/go/theatretraininglibrary/>

Partner Education Connection (<http://www.cisco.com/go/pec>)

Aplicación de mPEC:

- para iPad (<https://itunes.apple.com/us/app/cisco-partner-education-connection/id518023822?mt=8&ls=1>)
- para iPhone (<https://itunes.apple.com/us/app/cisco-partner-education-connection/id615039028?mt=8>)
- para Android (<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.cisco.pec.mpec.android.phone>)
- **Sales Connect:** Aproveche las ventajas de los kits de ventas globales para programas, en particular sus recursos y materiales de formación.
<https://salesconnect.cisco.com/c/r/salesconnect/index.html#/>

Datos de contacto

Para preguntas generales acerca de Partner Practice Enablement de EMEAR:

emear-partner-practice-enablement@cisco.com

Marco de talento para partners

Descripción general

El Marco de talento ofrece asesoramiento, herramientas y recursos que ayudan a los partners a contratar, desarrollar y mantener a las personas apropiadas con las técnicas adecuadas en el momento oportuno.

Gracias al desarrollo de estrategias para aumentar al máximo el potencial de los empleados, los partners pueden planificar teniendo en cuenta el crecimiento futuro, mejorar la productividad y aumentar la rentabilidad.

Vea el vídeo resumen.

Público

Partners: Directores generales, directores de RR. HH., jefes de RR. HH., equipos de gestión de alto nivel.

Candidatos: Ejecutivos de TI, altos directivos, Cisco Certified, profesionales en sus primeros años de carrera, Networking Academy, prácticas, individuos con conocimientos de TI.

Marco de talento

	Tipo de candidato		Procedencia		Implicación		
	Nueva contratación	Empleado actual	Networking Academy	Principio de la carrera profesional	Directores Generales	Directores de nivel intermedio	Recursos Humanos
Programas de desarrollo							
Liderazgo consciente		●			●	●	
Instrucción intensiva	●	●	●	●	●		●
SNAP: Programa Sales New-Hire Acceleration Program	●	●	●	●		●	●
Junior Challenger		●		●		●	●
Programa de prácticas	●	●		●		●	●
Eventos			●	●			
Contacto con talentos	●		●	●			●
Herramientas							●
Fit4 Talent							●

Programas de desarrollo

Programa Sales New-Hire Acceleration Program

- El programa Sales New-Hire Acceleration Program (SNAP) se ha diseñado para ayudar al nuevo personal contratado en las empresas de nuestros partners a que se sumerjan en el mundo de Cisco. Todo el personal recién contratado puede ponerse al día rápidamente con las tecnologías y soluciones de Cisco completando nuestros módulos de aprendizaje a distancia.

Descripción

Programa Sales New-Hire Acceleration Program

Le damos la bienvenida

SNAP: Formación para partners está dirigido a gestores de cuentas e ingenieros de sistemas. El programa SNAP le proporciona conocimientos sobre las arquitecturas de Cisco y le ayuda a comprender cómo posicionar y vender las soluciones, los productos y los servicios de Cisco.

El programa SNAP está dividido en tres secciones:

- El plan de formación virtual para partners se centra en las características de los productos y las soluciones y proporciona información crucial sobre su posicionamiento desde el punto de vista de las ventas.
- Las conferencias sobre el negocio ideal ofrecen la oportunidad de dialogar con los líderes de Cisco y sus partners sobre estrategias, visión e historias de éxito personales.
- Asesores del desarrollo. Mentores de Cisco con experiencia proporcionan su ayuda y asistencia.

Junior Challenger

Un nuevo servicio de formación gestionada para gestores de cuentas, orientado a las ventas de tecnología de la información

Junior Challenger® es un programa que permite a los gestores de cuentas nuevos en el área de ventas de TI acelerar el desarrollo de habilidades y la adquisición de conocimiento, ayudándoles así a conseguir los objetivos de ventas.

En el entorno competitivo actual, los gestores de cuentas que comienzan a vender soluciones de Tecnología de la Información necesitan desarrollar rápidamente sus habilidades y conocimientos para ganar ventas. Necesitan ser capaces de descubrir oportunidades, de posicionar la propuesta de valor de su organización junto con la propuesta de valor de partners tecnológicos como Cisco de forma competitiva, y de coordinar un grupo de diversas partes interesadas para cerrar las ventas. Esto requiere tanto experiencia en ventas como un conocimiento profundo de las soluciones que se ofrecen a los clientes.

El programa está compuesto por 7 módulos de 2 días que deben realizarse en el plazo de un año, y está disponible en Alemania, Austria, Reino Unido y Suiza. Dependiendo de la demanda de los partners, se podrán añadir otros países de EMEAR.

Programa de prácticas

Actualmente disponible solo en Reino Unido

El programa de prácticas BTEC de Cisco está reconocido y financiado por el Gobierno del Reino Unido.

- Título de BTEC
- Marco de la marca Cisco
- Programa laboral de un año en la organización del partner
- La formación para personas de 16-18 años está financiada al 100%
- La formación para personas de 19-24 años está financiada al 55%
- La formación para personas de más de 25 años está financiada al 10%

La UE firmó un acuerdo en el año 2013 por el que se comprometía a desarrollar un programa similar. Se proporcionará más información una vez se haya establecido el programa.

Programa Conscious Leadership

Partners, ¿hay gestores de nivel medio en su organización que merecen ser futuros líderes? Si es así, esta formación cambiará su mentalidad y les ayudará a descubrir su fuerza interior.

Este programa consta de 6 módulos y cada uno de ellos tiene una duración de 2 o 3 días. Solo les llevará unos 9 meses finalizarlo.

Es la primera vez que Cisco abre sus puertas a nuestros partners para esta formación, que llevará a cabo la empresa externa Red Hat. Las sesiones de Conscious Leadership (Líderes responsables) ya están abiertas y a las clases asistirán tanto partners como empleados de Cisco.

Introducción (2 días)	Saber qué tipo de líder soy actualmente. Dibujar una línea desde la que comenzar la trayectoria del liderazgo en el programa
S1: El líder interior (2 días)	El liderazgo comienza en nuestro interior, conociéndonos mejor a nosotros mismos. Está demostrado que el concepto de inteligencia emocional (Emotional intelligence, EQ) es vital para poder ser un líder eficaz
S2: Usted: El líder co-creativo (2 días)	A partir del trabajo realizado en la primera sesión (EQ), continuaremos hasta el siguiente nivel, la inteligencia social (Social Intelligence, SQ). En esta sesión incluiremos no solo la percepción sobre nosotros mismos, sino también sobre los demás, y qué repercusión tenemos sobre ellos. Se centra en el desarrollo de la verdadera colaboración y la creación conjunta.
S3: Nosotros: El líder global (2 días)	Seguimos profundizando en la EQ y la SQ para poner de manifiesto el trabajo innovador de la Inteligencia de sistemas relacionales (Relationship Systems Intelligence, RSI). Tener una perspectiva global de un equipo o una organización y entender cómo usted, como líder, puede marcar la diferencia en un contexto más amplio.
Dominio - El líder consciente (2 días)	Integración y profundización en el liderazgo responsable avanzado. Celebración, reflejo, graduación.
Integración - El líder en la práctica (1 día)	Combinar todo el trabajo en una jornada de aprendizaje práctico enfocada a que los líderes responsables aprendan a diseñar y realizar conjuntamente intervenciones experimentales convincentes, utilizando las herramientas y los conocimientos adquiridos en el programa
Asesoramiento	8 sesiones de 45 minutos a lo largo de todo el programa para profundizar en el aprendizaje y mejorar el autodesarrollo.
Tareas y ejercicios	Breves tareas de 4 a 9 horas de duración, personalizadas en función de cada grupo. Los temas pueden variar entre gestión de conflictos de guerra, concienciación, etc. Las tareas se ajustarán en función de las necesidades del grupo.

Eventos específicos sobre talento

Evento de contacto con talentos

Conectamos a los estudiantes de la Networking Academy con nuestros partners

Se trata de una oportunidad única para los partners de Cisco de conocer a jóvenes con talento que se acaban de incorporar al mundo laboral y que están a punto de graduarse en la Networking Academy, por lo general, con una certificación de CCNA o CCNP. Estos eventos se celebran en las oficinas de Cisco de todo EMEAR que cuenten con partners que necesiten a jóvenes con talento.

- Jornada celebrada en las oficinas de Cisco de EMEAR
- Conecta a los partners con jóvenes prometedores y con talento
- Los partners presentan sus oportunidades
- Las entrevistas se realizan in situ, el mismo día
- Reduce el tiempo y los costes de contratación
- Oportunidad de promoción de la marca del partner
- Atrae a las personas adecuadas con las habilidades apropiadas al mismo lugar
- Conexión con jóvenes con talento para futuros puestos

Contratación y desarrollo de talento

Fit4Talent

Sistema de gestión del ciclo de vida del talento

Fit4Talent es el medio de almacenamiento de un amplio paquete de recursos, programas, informes técnicos y herramientas que tienen como finalidad ayudar a los partners en sus ciclos de vida de gestión del talento.

El ciclo de vida del talento cubre todos los aspectos de búsqueda, contratación, compromiso y retención de personal, y hace especial hincapié en la adaptación empresarial.

Fit4Talent ayuda a los partners a contratar personal con mejor perfil, así como a formar, asesorar y gestionar mejor el talento para crear un mayor compromiso de productividad, al mismo tiempo que contribuye a planificar el crecimiento futuro.

Encabezado: Datos de contacto

Si desea obtener información adicional, póngase en contacto con nosotros en emear-partner-practice-enablement@cisco.com

Más información

<https://www.youtube.com/watch?v=4O7nMnREyMI>

<https://www.youtube.com/watch?v=zui-p82-vJ4>

Direcciones URL y herramientas relacionadas

Programa Academia de ventas para partners (PSA) y SNAP - <http://tools.cisco.com/pecx/login?URL=psa>

Programa Conscious Leadership - <https://www.youtube.com/watch?v=L50hUixoO34&list=UU2FHK36v1MIQZ4yg7VVC8Ag>

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas








ksilvert@cisco.com

Resale Channel Program

Visión general

Resale Channel Program es un programa líder en el sector que ofrece a los partners la posibilidad de fomentar el crecimiento y diferenciar su empresa mediante la ampliación de sus capacidades para satisfacer las necesidades de los clientes. Mediante las especializaciones y certificaciones del programa, Cisco reconoce sus conocimientos tecnológicos y de arquitectura y le ayuda a aumentar la demanda de tecnologías y servicios avanzados de Cisco entre sus clientes. El programa también le ofrece una forma de confirmar la satisfacción de los clientes y sus funciones de asistencia de preventa y posventa, diferenciadores clave en los competitivos mercados actuales.

Características

11 de septiembre de 2015	Nuevo procedimiento de solicitud de la placa y el certificado del programa para partners (PDF - 394 KB) 
28 de agosto de 2015	Actualización de la Especialización Master Cloud Builder para ayudarle a alcanzar sus objetivos empresariales (PDF - 193 KB) 
1 de agosto de 2015	Actualización: Requisitos para el curso Resultados empresariales de ventas (PDF - 387 KB) 
25 de junio de 2015	Master Security Specialization Actualizada para responder a las nuevas demandas de seguridad (PDF - 301 KB) 
2 de junio de 2015	Actualización del programa Express Collaboration Specialization (ECS) (PDF - 333 KB) 
12 de mayo de 2015	Actualizaciones a los cursos y los exámenes de la especialización arquitectura de colaboración avanzada (ACAS) (PDF - 296 KB) 
10 de abril de 2015	Cambios en los requisitos de los roles para la Express Security Specialization - Firewall de última generación (NGFW) (PDF - 127 KB) 
10 de abril de 2015	CSApp de TI híbrida y Requisitos de auditoría en detalle

Descripción

La participación en Resale Channel Program requiere que los partners reúnan los requisitos durante todo el año con el fin de mantener las cualificaciones que han logrado.

¿Cómo están relacionadas entre sí las certificaciones y las especializaciones?

Las certificaciones del programa Channel Partner Program son similares a los títulos académicos. Algunas especializaciones son requisitos previos para obtener una certificación mientras que otras proporcionan conocimientos especializados sobre determinadas tecnologías. Los niveles de certificación reflejan la amplitud de conocimientos tecnológicos de un partner. Cuanto más alto sea el nivel de certificación, más credenciales y recursos necesitará para reunir los requisitos.

¿Cómo pueden los partners especializarse y recibir una certificación?

Los requisitos varían según la certificación y especialización. Vaya a www.cisco.com/go/resale para conocer los últimos requisitos. Tenga en cuenta que convertirse en un partner registrado es el primer paso del proceso.

Certificación de Cisco

Las certificaciones de Cisco reflejan una amplia gama de conocimientos sobre ciertas tecnologías/ arquitecturas y están basadas en la capacidad que tiene su organización para ofrecer soporte técnico a los clientes de un mismo país o **de un grupo de países**.

Las certificaciones por países comprenden desde el nivel básico hasta el superior: **Select**, **Premier**, **Silver** (en extinción) y **Gold**.

Nota: La certificación Silver se retirará el 1 de abril de 2016. Para las nuevas certificaciones Select, Premier y Gold visite el [sitio web de Channel Partner Program Evolution](#)

Cada nivel de certificación tiene requisitos específicos en estos campos:

1. Especializaciones en ventas, técnicas, y formación en servicios basados en el ciclo de vida
2. Número de personas que poseen certificaciones profesionales
3. Capacidades de servicio y soporte relevantes para cada nivel de certificación
4. Calificaciones de satisfacción del cliente según lo establecido por el nivel de certificación
5. Número de servicios de TI híbrida requeridos por nivel de certificación

Con cada nivel superior de certificación, los partners se benefician de un mayor nivel de asistencia, marca e incentivos económicos de la mano de Cisco, incluido el acceso a los mejores productos y servicios de su categoría, soporte técnico, herramientas de productividad, recursos de marketing y promociones de ventas

Fig. 1 Cartera de certificaciones

Itinerario de la certificación Cisco Resale
www.cisco.com/go/resale

*Obligatorio para cualquier solicitud o renovación de certificación que tenga lugar

Nivel de Certificación	Especialización	Requisitos
Select Partner	<ul style="list-style-type: none"> Especialización SMB O Cualquier especialización Express Cualquier especialización Advanced 	<ul style="list-style-type: none"> TI híbrida optativa
Premier Partner	<ul style="list-style-type: none"> Express Foundation O Express Collaboration O Cualquier especialización Advanced 	<ul style="list-style-type: none"> CSat 10 direcciones de correo electrónico de clientes Se hará un seguimiento de las encuestas con menor puntuación en la herramienta PAL <p>TI HÍBRIDA*</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 servicio de TI híbrida
Gold Partner	<ul style="list-style-type: none"> Enterprise Networks Architecture y Security Architecture (Borderless Networks) Dos arquitecturas de entre las siguientes: Colaboración, Data Center, Tecnología SP (IP NGN) 	<ul style="list-style-type: none"> CSat 30 direcciones de correo electrónico de clientes Se hará un seguimiento de las encuestas con menor puntuación en la herramienta PAL <p>TI HÍBRIDA*</p> <ul style="list-style-type: none"> 4 Servicios de TI híbrida <p>4 CCIE</p> <p>1 Business Value Practitioner*</p>

La certificación Multinational: reconoce a los partners que tienen experiencia a la hora de vender, implementar y ofrecer soporte técnico para soluciones integradas Cisco en varios países dentro de un determinado mercado de Cisco. Los partners que obtengan el número necesario de certificaciones Premier y Gold en la subregión serán reconocidos como partners Multinational Certified Partner para esa subregión. Para optar a este reconocimiento, este debe tener un acuerdo de reventa multinacional para el tema en cuestión.

La certificación Global: reconoce a los partners con experiencia y recursos para planificar, diseñar, implementar y utilizar soluciones de redes Cisco en el mundo. Los partners con certificación Global deben tener un acuerdo de reventa global y **satisfacer los requisitos de certificación** en tres regiones continentales.

Especialización de Cisco

Las especializaciones de Cisco reflejan el grado de conocimiento de los partners de una tecnología o arquitectura en concreto. Hay tres niveles de especialización: **Express, Advanced y Master**. Cada una de estas especializaciones representa mayores capacidades en los campos de venta, técnico y de servicios de ciclo de vida. Las especializaciones se centran en campos tecnológicos o de arquitectura específicos y proporcionan una diferenciación clave en el mercado.

Al lograr especializaciones, los partners demuestran poseer los conocimientos de ventas, técnicos y de servicios de ciclo de vida específicos de una tecnología o arquitectura y que pueden planificar, diseñar, implementar y explotar soluciones empresariales en los entornos de los clientes. Las especializaciones se logran mediante el cumplimiento de requisitos en dos ámbitos clave: requisitos de formación y exámenes, y requisitos de función dentro de la empresa. No olvide revisar los requisitos específicos de cada especialización.

Fig 2. Cartera de especializaciones

Itinerario de especialización Cisco Resale
www.cisco.com/go/specializations

La especialización Cisco Resale y el programa de proveedor de tecnología autorizado Authorized Technology Provider de Cisco ayudan a su empresa a tener mayores conocimientos en materia de TI. Elija el itinerario que más se adapte a sus objetivos empresariales para lograr el reconocimiento de Cisco en el mercado y conseguir bonificaciones financieras

Elegir arquitectura	Express	Advanced Technology	Advanced Architecture	Master	ATP (solo con)
Redes empresariales	Especialización SMB Express Foundation	Unified Access Core&Wan	Redes empresariales <small>Incluye Unified Access y Core&Wan</small>	n/d	n/d
Seguridad	Express IPS Express Web Express Mail Express NGFW	n/d	Seguridad <small>Incluye todas las Express Security Architecture</small>	Seguridad <small>Incluye Advanced Security Architecture</small>	Identity Service Engine (ISE)
Data Center	n/d	Unified Computing Unified Fabric	Data Center <small>Incluye Unified Computing y Unified Fabric</small>	Cloud Builder <small>Incluye Advanced Data Center Architecture</small>	ACI
Colaboración	Vídeo <small>Incluye Express Video</small>	Vídeo <small>Incluye Express Video y Advanced Video</small>	Colaboración <small>Incluye Express Video, Express Collaboration y Advanced Video</small>	Colaboración <small>Incluye Advanced Collaboration Architecture</small>	Master Telepresence UCCE WebEx SaaS IPICS
Tecnología de proveedor de servicios (SP)	n/d	Óptica Movilidad Routing	Arquitectura SP <small>Routing/Óptica O/Routing/Movilidad (el partner elige la combinación que prefiere)</small>	n/d	n/d
Competencia en soluciones	n/d	Experto del sector de IoT Seguridad de IoT conectada Fabricación de IoT	n/d	n/d	n/d



Gráfico de los requisitos para la función de especialización

El gráfico comparativo de los requisitos para la función de especialización ofrece una visión general de los exámenes requeridos y en ellos se detallan las funciones de especialización de Cisco. El gráfico se ha mejorado para agregar funciones adicionales como las que se describen a continuación:

- Vista única de los requisitos para el examen de especialización.
- Vista integrada del gráfico de especialización desde la herramienta CSApp.
- Posibilidad para los partners de descargar el contenido en formato Excel y guardarlo como copia de trabajo para seguir una formación individualizada*.

El [gráfico de los requisitos para la función de especialización](#) está disponible en cada uno de los sitios web donde aparecen los requisitos de especialización en la [Central de partners de Cisco](#).

*Los partners deben visitar el sitio web con frecuencia para conocer las actualizaciones ocasionales de la información sobre el examen.

Bonificaciones del programa

Cisco se compromete a incentivar a los partners por su fidelidad y por el valor añadido que ofrecen a los clientes, por medio de incentivos económicos, nuevas formas de aprovechar la marca Cisco, prioridad dentro de la organización de ventas de Cisco, oportunidades y financiación de co-marketing, y diversos programas de capacitación en servicios.

A medida que sigue invirtiendo en certificaciones y especializaciones, programas de incentivos económicos como Value Incentive Program (VIP), Hunting (antes OIP), Solution Led Selling (antes SIP), Teaming (antes TIP) y Technology Migration Program (TMP) se convierten en herramientas clave en el fomento del crecimiento rentable.

Ventajas del partner

El desarrollo de habilidades tecnológicas y de arquitectura más amplias e integradas ofrece a los partners la posibilidad de suministrar las soluciones de red integradas que exigen los clientes, ampliar su relación con los clientes e introducirse en nuevos mercados. El desarrollo de habilidades tecnológicas y de arquitectura más especializadas permite a los partners diferenciarse aún más al ofrecer soluciones avanzadas más sofisticadas. Por último, el uso del enfoque de Cisco Lifecycle Services ayuda a los partners a definir las actividades que necesitan para implementar y explotar las soluciones de Cisco de forma satisfactoria. Mediante la implementación e integración de estos procesos demostrados y reproducibles en su negocio de servicios, los partners pueden consolidar la relación con sus clientes y mejorar la rentabilidad.

Consejos para alcanzar el éxito

Para facilitar la administración de los requisitos del programa, Cisco ofrece ahora a los partners el siguiente material:

- **Área de anuncios de la Central de partners:** todas las modificaciones de los requisitos de Resale Channel Program se recogerán aquí. Este sitio web dispone de fuentes RSS, que le permiten mantenerse informado cuando se realicen actualizaciones.
- **My Cisco Events Calendar:** En My Cisco Events Calendar aparecerán los eventos que coincidan con su perfil profesional, su ubicación y el momento que usted seleccione. Puede personalizar su vista, utilizar la herramienta para inscribirse en eventos y gestionar su calendario online.
- Informe de conformidad del partner: este nuevo informe disponible en la herramienta **Certification and Specialization Application (CSApp)** permite supervisar de forma activa cualquier función especializada que no esté destinada a personas. También le proporciona la información necesaria para crear planes de formación para las personas que completen sus funciones de especialización, con el fin de garantizar que la empresa reúna los requisitos durante todo el año.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

- [Channel Partner Program](#)
- [Hybrid IT Practice Builder](#)
- [Requisitos de certificación para TI Híbrida](#)
- [Requisitos para la función de especialización](#)
- [Anuncios](#)

Aprendizaje y formación para partners

- [Biblioteca de formación para EMEAR \(en PEC\)](#)
- [Cisco Global Learning Partner Locator](#)
- [Recursos de formación de Cisco](#)
- [Soporte técnico online para certificaciones](#)
- [Sistema de seguimiento de certificaciones](#) (*el sistema de seguimiento de certificaciones de Cisco proporciona un registro del historial de exámenes y certificaciones*)
- [Sales Connect: Aproveche las ventajas de los kits de ventas globales para programas, en particular sus recursos y materiales de formación.](#)

Todas las herramientas de partners están disponibles exclusivamente para los partners registrados y asignadas a personas que pertenezcan a la empresa.

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>



Programa Solution Partner Program

Descripción general

El programa Cisco® **Solution Partner Program** le ayudará a integrar sus soluciones con las arquitecturas y tecnologías de primera clase de Cisco, así como a desenvolverse por un espacio cada vez más complejo de ventas y distribución de soluciones integradas para los clientes.

El programa Solution Partner Program reúne a proveedores independientes de software y partners tecnológicos y los conecta con integradores de sistemas y partners de canal. Juntos, los partners diseñan y distribuyen soluciones integrales basadas en productos y servicios de Cisco.

Ofrecemos recursos técnicos, de marketing y de ventas. Así, dispondrá de acceso a recursos de canal y de la marca muy útiles, y a prácticamente todo lo que necesite para destacar en el mercado. Con nuestro programa, usted manda. Tanto para aprovechar las oportunidades de mercado como para ayudar a los clientes para que logren los resultados empresariales que desean; nuestro programa es compatible con el ciclo de vida de desarrollo al completo, desde la fase de creación hasta la de comercialización.

Nuevas funciones

- Nuevo nombre del programa - Solution Partner Program (anteriormente, Cisco Developer Network).
- Hemos añadido un nivel de partner de soluciones estratégico.
- Hemos aunado los niveles de desarrollador de soluciones preferido y de desarrollador de soluciones en uno: el partner de soluciones preferido.
- Le hemos cambiado el nombre al nivel de desarrollador registrado, que ahora es el partner de soluciones.
- Hemos incluido el acceso a un espacio aislado compartido y específico a través de **DevNet** (se espera que esta opción esté disponible en enero de 2015).
- Hemos aumentado las ventajas mediante la designación de la compatibilidad con Cisco.
- Hemos simplificado el aumento de nivel mediante la eliminación del sistema de puntos.
- Cisco Developer Network Marketplace ahora se llama **Cisco Marketplace**.

Descripción

¿Desea incrementar su negocio? El programa Cisco Solution Partner Program proporciona recursos técnicos, de marketing y de ventas a los proveedores de software independientes y a los partners tecnológicos. También incluye acceso a valiosos recursos de marca y de canal. Integre las tecnologías de Cisco con sus soluciones para mejorarlas.

Como resultado, podrá ofrecer mejores resultados empresariales a los clientes y ampliar su alcance en los mercados. Únase al programa hoy mismo para disfrutar de las ventajas de uno de los ecosistemas de partners más amplios del sector, y vea crecer su negocio. Para ello, conecte con los partners de canal y ofrezca a los clientes soluciones integradas de Cisco que le permitan diferenciarse en este mundo altamente competitivo.

Más información

[Guía rápida de Solution Partner Program](#)

[Preguntas frecuentes sobre Solution Partner Program](#)

[Guía rápida de Cisco Marketplace](#)

Direcciones URL y herramientas relacionadas

www.cisco.com/go/solutionpartner

<https://developer.cisco.com>

<https://marketplace.cisco.com/catalog>

www.cisco.com/go/partnerecosystem

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

solutionpartnerprogram-support@cisco.com

Authorised Partner Program

Introducción

El programa Cisco Authorized Partner sirve de puente entre dos pilares importantes para la cartera de productos de los partners: el programa Authorized Technology Provider (ATP) y el programa de especialización.

Nota: Authorized Partner Program no es una especialización y no cuenta para la certificación Cisco (Select, Premier, Silver o Gold).

Nuevas funciones

Anuncio: Retirada del programa Cisco Authorized Service Provider Video Program

Fecha del anuncio: 17 de abril de 2015

Último día para aceptar solicitudes de los nuevos partners: 17 de julio de 2015

Fecha de fin del programa: domingo, 1 de mayo de 2016

Descripción

Authorized Connected Grid

Cisco Authorized Connected Grid Partner Program se ha ideado para partners con éxito en el diseño de red y los procedimientos de implementación que aspiran a desarrollar una práctica empresarial Cisco Smart Grid. Los partners idóneos tendrán que probar su éxito en la venta y el soporte técnico de soluciones de red para el mercado de la energía y servicios públicos.

Entre las ventajas del programa se incluyen:

- Posición diferenciada en el mercado como partner reconocido de Cisco Authorized Connected Grid
- Acceso al diseño de planificación Cisco Smart Grid e Implementation Help Desk
- Acceso al centro de recursos de tecnologías emergentes para partners de Cisco
- Kit de laboratorio Cisco Connected Grid a un precio especial

Herramientas y direcciones URL relacionadas

- [Programa Channel Partner Program](#)
- [Hybrid IT Practice Builder](#)
- [Requisitos de certificación para TI Híbrida](#)
- [Requisitos para la función de especialización](#)
- [Anuncios](#)

En la siguiente página se incluye información sobre los programas para partners autorizados: http://www.cisco.com/web/partners/pr11/authorized_partner_program/index.html

Datos de contacto para consultas o asistencia técnica

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>



Authorized Technology Provider (ATP)

Introducción

El programa de ATP le permite a Cisco definir los conocimientos y habilidades esenciales necesarios para implementar la tecnología avanzada/emergente, mientras se define y se desarrolla la oportunidad de mercado. A medida que una tecnología concreta avanza a lo largo del ciclo de vida del producto y la formación y el soporte de Cisco se convierten en definidos y escalables, una oferta de ATP puede evolucionar en una especialización o en otro programa de canal. De forma ocasional se puede retirar la oferta de un ATP.

Los itinerarios de distribución de productos ATP disponibles son:

Itinerario ATP Cisco Resale

www.cisco.com/go/atp

La especialización Cisco Resale y el programa de proveedor de tecnología autorizado Authorized Technology Provider de Cisco ayudan a su empresa a tener mayores conocimientos en materia de TI. Elija el itinerario que más se adapte a sus objetivos empresariales para lograr el reconocimiento de Cisco en el mercado y conseguir bonificaciones financieras.

Elegir arquitectura	Express	Advanced Technology	Advanced Architecture	Master	ATP (solo con)
Redes empresariales	Especialización SMB Express Foundation	Unified Access Core&Wan	Redes empresariales Incluye Unified Access y Core&Wan	n/d	n/d
Seguridad	Express IPS Express Web Express Mail Express NGFW	n/d	Seguridad Incluye todas las Express Security	Seguridad Incluye Advanced Security Architecture	Identity Service Engine (ISE)
Data Center	n/d	Unified Computing Unified Fabric	Data Center Incluye Unified Computing y Unified Fabric	Cloud Builder Incluye Advanced Data Center Architecture	ACI
Colaboración	Vídeo Colaboración Incluye Express Video	Vídeo Incluye Express Video y Advanced Video	Colaboración Incluye Express Video, Express Colaboración y Advanced Video	Colaboración Incluye Advanced Colaboration Architecture	Master Telepresence UCCE WebEx SaaS IPICS
Tecnología de proveedor de servicios (SP)	n/d	Óptica Movilidad Routing	Arquitectura SP Incluye Optical O Resumability (el partner elige la combinación que prefiere)	n/d	n/d
Competencia en soluciones	n/d	Experto del sector de IoT Seguridad de IoT conectada Fabricación de IoT	n/d	n/d	n/d

ATP de servicios:

- Integrador de conocimientos colaborativos
- Integrador de virtualización de datos
- Conjunto de aplicaciones EnergyManagement (integradores, proveedores)
- ServiceGrid (integradores, proveedores)
- Telehealth (integradores, distribuidores)
- Plataforma de servicios de movilidad para las empresas (integradores, proveedores)
- Sistema de colaboración e interoperabilidad IP

Nuevas funciones

10 de agosto de 2015 [Actualización del examen para el ATP de Unified Contact Center Enterprise \(UCCE\) \(PDF - 287 KB\)](#)

24 de julio de 2015 Anuncio de retirada del programa Proveedor autorizado de tecnología (ATP) de Cisco UCS Invicta
Leer los anuncios de [partner aprobado](#) y [partner invitado](#).

27 de mayo de 2015 [Updated Requirements for the Cisco Identity Services Engine Authorized Technology Provider \(ATP\) Program \(PDF - 399 KB\)](#)

1 de mayo de 2015 [Cisco TelePresence Video Master ATP - New Training Course, Exam, and Demo Updates \(PDF - 202 KB\)](#)

Partners elegibles

El programa de ATP es un programa de acceso mediante invitación. Para poder participar, los partners deben disponer de importantes credenciales de trabajo/industria/mercado en la tecnología basada en ATP.

Descripción

El programa de ATP es un programa de distribución para partners de canal que disponen de importantes credenciales de trabajo/industria/mercado en el campo tecnológico y están capacitados para proporcionar a los clientes los siguientes servicios:

- Planificación
- Diseño
- Implementación

- Funcionamiento
- Optimización
- Servicios profesionales
- Asistencia en posventas

Participación en el programa

El programa de ATP es un programa de acceso mediante invitación. Para poder participar en el programa de ATP, los partners deben disponer de importantes credenciales de trabajo/industria/mercado en la tecnología centrada en ATP.

Participar en un programa de ATP de Cisco, permite a los partners de canal de Cisco desarrollar y demostrar su experiencia en tecnologías específicas avanzadas o emergentes a través de la formación especializada. Los partners de ATP cualificados de Cisco (aquellos que reúnen todos los requisitos del programa) están reconocidos en Cisco Partner Locator, permitiéndoles diferenciarse de los competidores y proporcionándoles la oportunidad de introducirse en nuevos mercados.

Implementación del programa

El programa de ATP es un programa de canales global, aunque reconoce que cada escenario tiene unas características de mercado exclusivas que influyen en el plazo y la implementación de estas tecnologías avanzadas/emergentes. La implementación del escenario de los programas de ATP es opcional. El programa de ATP está separado de los programas de certificación de partner de canal y especialización. Los programas individuales de ATP están controlados completamente por el Program Requirement Document (PRD) asociado, disponible en el sitio web específico del programa de ATP.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

Partner locator:

<http://tools.cisco.com/WWChannels/LOCATR/openBasicSearch.do>

Información del programa de ATP:

<http://www.cisco.com/go/atp>

Enlace del navegador para partners:

http://www.cisco.com/web/partners/pr11/atp/atp_navigator.html

Página del navegador de ATP para partners de Cisco

Un marco integrado para lograr un fácil acceso que le ayudará a obtener éxito con los programas de ATP

Una página web del **navegador de ATP** está ahora disponible para ayudarle a desplazarse con facilidad en el procedimiento de Cisco® Authorized Technology Provider (ATP). Podrá encontrar recursos muy útiles, así como guías prácticas para realizar tareas fundamentales, entre las que se incluyen:

- Inscribirse con Cisco.
- Enviar una solicitud.
- Comprobar el estado de una solicitud.
- Realizar tareas administrativas.
- Utilizar Partner Education Connection (PEC).
- Obtener respuestas a las preguntas más frecuentes.

Un enlace a la página del navegador de ATP está destacado en la **página principal del programa de ATP** de Cisco y en el cuadro de recursos en todas las páginas del programa de ATP.

Visite www.cisco.com/go/atp-navigator ahora.

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

- En el módulo Central de servicio al cliente, haga clic en la pestaña "Abrir un caso".
- En el paso 1, seleccione el tipo de caso:
- En la sección de asistencia sobre programas y herramientas, haga clic en "Ver todo".
- Haga clic en "Guía para auditoría y estado de certificación y especialización".
- En el paso 2 del caso, añada el tema y la descripción de la solicitud y haga clic en "Siguiente".
- En el paso 3 del caso, introduzca el nombre de su compañía, escoja la zona geográfica, seleccione la herramienta (CSApp para ATP) y haga clic en "Siguiente".
- En el paso 4 del caso tiene la opción de añadir un contacto o contactos alternativos para que aparezcan en copia en la correspondencia por correo electrónico. Después haga clic en "Siguiente".

Programa Cloud and Managed Services Program (CMSP)

Descripción general

Cisco® Cloud and Managed Services Program (CMSP) es un programa diseñado para aumentar su agilidad de modo que pueda capturar las crecientes oportunidades de mercado de una forma rápida y segura. El programa le ayuda a ofrecer servicios Cisco Powered innovadores y validados con el fin de resolver las necesidades empresariales de los clientes y, a su vez, aumentar la rentabilidad de la inversión.

Los partners certificados en CMSP pueden comprar productos Cisco para ofertas de servicios gestionados y en la nube, a un precio especial, a escala internacional. El CMSP abarca una amplia gama de servicios gestionados y en la nube de Cisco Powered ofrecidos por los partners de Cisco. Este programa está disponible para partners certificados en CMSP (Master, Advanced y Express).

Características

A partir del 27 de enero de 2013, los partners de CMSP pueden elegir entre pagos VIP o el sistema de precios simplificado para sus negocios gestionados y en la nube. Esta opción está disponible únicamente para partners de nivel Master y Advanced de CMSP. La elección debe realizarse antes de que se cierre la ventana de registro VIP. Los partners pueden aprovechar los descuentos de su certificación Global, incentivos como OIP/TIP/SIP/TMP y además pueden optar a reembolsos VIP si se inscriben en la opción Cloud and Managed Services (CMS) de la herramienta Partner Program Enrollment (PPE) O pueden aprovechar un sistema de precios simplificado para obtener unos descuentos equivalentes iniciales simples, predecibles y uniformes en lugar de los pagos de Cisco Powered para sus servicios empresariales gestionados y en la nube si se inscriben en el sistema de precios simplificado de CMSP de la herramienta Partner Program Enrollment (PPE). El sistema de precios simplificado incluye negocios gestionados y en la nube tanto de título transferido como de título mantenido. Los nuevos precios pueden facilitar la elaboración de presupuestos y acelerar las ventas.

Descripción

Niveles de certificación

Master

Aprovechando sus inversiones en los servicios Cisco Powered, la nueva y exclusiva credencial Master Service Provider reconoce y recompensa a los partners de canal con el número mayor de logros.

Los partners de Cisco Master Service Provider han superado una arquitectura de terceros y los servicios de Cisco Powered. Estos partners también son los partners a los que hay que acudir para las soluciones empresariales de servicios gestionados y en la nube más complejos y vitales.

Requisitos del nivel Master

- 2 designaciones de servicios Cisco Powered, como mínimo
- 1 certificación Cisco CCIE®, como mínimo
- 1 certificación ITIL®, como mínimo

Advanced

La certificación Advanced de Cisco Cloud and Managed Services se ha diseñado para partners que ofrecen como mínimo un servicio Cisco Powered a los clientes finales.

Estos partners también deben superar una arquitectura de terceros anual y una auditoría de servicios Cisco Powered, así como verificar los éxitos demostrados de los clientes.

Requisitos del nivel Advanced

- 1 servicio Cisco Powered, como mínimo
- 1 certificación Cisco CCDP®, CCIP®, CCNP®, CCSP® o CCVP®, como mínimo
- 1 certificación ITIL, como mínimo

Express

La certificación Express de Cisco Cloud and Managed Services es una certificación de nivel básico para aquellos partners que ofrecen como mínimo dos servicios basados en tecnología de Cisco.



Requisitos del nivel Express

- 2 servicios gestionados o en la nube basados en tecnología de Cisco, como mínimo
- 1 certificación Cisco CCNA®, como mínimo
- 1 certificación ITIL, como mínimo

Distribuidor de servicios

Como complemento a las certificaciones de Cloud and Managed Services, el distribuidor de servicios representa una entrada en el mercado adicional para los partners. La función del distribuidor de servicios se ha diseñado para promover la colaboración entre partners, validando su capacidad para ofrecer asistencia, comercializar y gestionar las relaciones con los clientes.

Cualquier partner de Cisco que actualmente tenga un acuerdo de canal puede optar a convertirse en un distribuidor de servicios mientras demuestre que mantiene un acuerdo con un partner certificado Master o Advanced en Cisco Cloud and Managed Services.

Servicios Cisco Powered

Como parte del compromiso de Cisco para trabajar con nuestros partners con el fin de vender servicios gestionados y en la nube, la designación de servicios Cisco Powered ayuda a los clientes a identificar los servicios que pueden permitirles conectar con total confianza.

Para solicitar una designación de servicios gestionados o en la nube de Cisco Powered, el partner debe cumplir los requisitos publicados.

Bonificaciones financieras

Los partners de Cisco Cloud and Managed Services reciben varias bonificaciones financieras como:

- Descuentos en todo el mundo (armonizados con reventa)
- Pagos con la opción CMS VIP (sustituye los pagos de Cisco Powered) o un sistema de pagos simplificado
- Reglas de criterios de selección de la opción CMS VIP para efectuar búsquedas globales
- Pueden combinarse con programas de incentivos para partners de canal (Opportunity Incentive Program, Teaming Incentive Program, Solution Incentive Program, Technology Migration Program)
- Generación de informes de pagos visibles para partners

Ventajas de Go-to-Market

Las ventajas de la aceleración empresarial constituyen una nueva y exclusiva oferta go-to-market para los partners certificados en Cloud and Managed Services disponibles. Las ventajas de la aceleración empresarial ayudan a los partners a proteger las ventas y los recursos de generación de demanda para mejorar el éxito de los clientes y crear unas prácticas sostenibles en los servicios gestionados y en la nube. Estas ventajas contribuyen a lograr una mayor competitividad, una rápida penetración en nuevos mercados y una agilidad y aceleración empresarial en general.

Fondos de desarrollo de mercado (MDF) de la nube

Los partners certificados en Cisco Cloud and Managed Services que ofrecen servicios en la nube Cisco Powered pueden optar a MDF de la nube. Estos fondos aumentan como porcentaje de reservas netas de las familias de productos Cisco disponibles implementadas en un servicio en la nube Cisco Powered con una máxima cantidad global anual. Los fondos pueden utilizarse para actividades de generación de demanda disponibles por parte de los partners certificados en Cloud and Managed Services.

Alcance de las ventas con el programa Cisco Sales Cloud Compensation

El programa Cisco Sales Cloud Compensation amplía el alcance de las ventas compensando a los gerentes de cuentas Cisco que venden servicios Cisco Powered de partners certificados en Cloud and Managed Services. Los partners con servicios Cisco Powered obtienen el valor añadido del equipo de ventas de Cisco a nivel mundial para acelerar las ventas de los servicios en la nube y ayudan a los partners a mantener la cuota de mercado.

Para obtener más información sobre el programa Cisco Sales Cloud Compensation, póngase en contacto con su gerente de cuentas de partners de Cisco.

Criterios de selección de los servicios Cisco

Los partners certificados en Cloud and Managed Services pueden optar a ofertas de servicios de colaboración del programa Cisco Services Partner, según el nivel de su certificación en Cloud and Managed Services y las designaciones de servicios Cisco Powered. Para obtener más información sobre las ofertas del programa Cisco Services Partner Program y cómo optar al mismo, visite Build Your Services Portfolio (Cree su cartera de servicios) o lea el documento Cisco Powered Cloud and Managed Services Portfolio Requirements (Cartera de Cloud and Managed Services de Cisco Powered: Requisitos).

Cisco Cloud Partner Marketplace

Cisco Cloud Partner Marketplace es una nueva herramienta online que permite comercializar y promover los servicios en la nube de los partners certificados en Cloud and Managed Services con designaciones de servicios en la nube Cisco Powered. Los clientes y comerciales de Cisco podrán acceder a los microsítios de los partners para ayudarles a comprender sus capacidades y servicios en la nube de Cisco.

Sugerencias para obtener éxito

To become certified for the Cloud and Managed Services Program (CMSP):

Para certificarse en el programa Cloud and Managed Services Program (CMSP): Consulte el documento Cisco Cloud and Managed Services Program Audit and Policies (Auditoría y políticas de Cisco Cloud and Managed Services) (PDF - 1,5 MB)  y el documento Cisco Powered Cloud and Managed Services Portfolio: Requirements (Cartera de Cloud and Managed Services de Cisco Powered: Requisitos) (PDF - 1,98 MB) .

Envíe su solicitud a través de la herramienta Certification and Specialization Application (CSApp).

Para convertirse en un distribuidor de servicios en la nube o un distribuidor de servicios gestionados, inscríbese mediante la herramienta Partner Program Enrollment.

Más información

Webcast disponible para partners:

<https://cisco.webex.com/ciscosales/lsr.php?AT=pb&SP=EC&rID=65837397&rKey=2f55dbede3706f07>

Direcciones URL y herramientas relacionadas

www.cisco.com/go/cmssp

www.cisco.com/go/simplifiedpricing

www.cisco.com/go/vip

<https://marketplace.cisco.com/cloud>

www.cisco.com/go/csapp

www.cisco.com/go/audit

<https://salesconnect.cisco.com/c/r/salesconnect/index.html#/>

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

Para más información, póngase en contacto con su gerente de cuentas para partners de Cisco.

Global Partner Network (GPN)

Introducción

El programa integrado Cisco® Global Partner Network (GPN) facilita que los clientes trabajen con sus partners preferidos al gestionar la entrega global de productos y servicios.

Descripción

Global Partner Network permite que los partners de canal de Cisco actúen como partners anfitriones en las sedes centrales (HQ) del cliente y establezcan una relación filial con otros partners y distribuidores cualificados de Cisco para que apoyen las entregas de transacciones en los lugares del cliente donde es posible que el anfitrión no cuente con una inversión local. El anfitrión posee la relación con el cliente, diseña la arquitectura en todas las ubicaciones y tiene la responsabilidad de la transacción general.

Este programa está en fase de prueba:

- Forma parte de un ecosistema de partner a partner que se desarrolla en función de las necesidades de los clientes de todo el mundo.
- Permite a los partners dar soporte a 2.600 cuentas principales de Cisco (entre las que se incluyen 3.0, Global, Multinacional y Multinacionales emergentes) para las que existe una directiva de compensación de ventas de Cisco.
- Integra programas independientes previos como, por ejemplo, Global Resale Agent (GRA) y Global Ordering Local Fulfillment (GOLF) en un solo programa para ajustarse a las necesidades de los clientes en todo el mundo.

A través del trabajo conjunto mediante una relación anfitrión-agente, los partners pueden mejorar sus ingresos mientras promueven la fidelidad del cliente final.

El programa ofrece:

- Directivas de Cisco para crear una relación de transacción entre el anfitrión y el agente o agentes para proyectos aprobados.
- Transferencia de descuento y lista de materiales (BOM) del anfitrión al agente.
- Adquisición de productos, entrega e instalación en todos los mercados remotos mediante el agente correspondiente.
- Políticas de servicios para apoyar estos proyectos.

Requisitos:

Los requisitos para el partner anfitrión y los agentes varían según el tipo de oferta:

Criterio de selección de los partners			
	Reventa	MSCP	OSCP
Partners anfitriones	Certificación GOLD, SILVER y PREMIER o especialización MASTER	Certificado Master	Inscrito
Agente certificado	Certificado Premier o superior		
Agente subsidiario	Registro mínimo (tan solo pueden actuar como agentes para los "parent" partners)		
Agente distribuidor	Distribuidores globales autorizados por Cisco		

Requisitos del cliente

- Las cuentas de clientes de Cisco que reúnen los requisitos se definen mediante la [lista incluida aquí](#).
- Las transacciones se gestionan según el tipo de oferta

Requisitos de los partners del programa Host-Agent según el tipo de oferta:

El partner anfitrión tiene tres opciones de agente diferentes que pueden emplear para la distribución de soluciones en países remotos. Las opciones de agente varían en función de la transacción, dependiendo de las necesidades de cada cliente. En todos los casos, la relación entre el anfitrión y el agente se gestiona mediante el host anfitrión.

Tres opciones (remotas) de agente

Subsidiario local perteneciente al host*	Partner certificado independiente	Distribuidor autorizado global
<ul style="list-style-type: none"> La sede central del partner posee una entidad subsidiaria (>50,1%) en lugares de entrega remotos. Las entidades remotas deben ser partners registrados a nivel local (como mínimo) El host en la sede central debe cumplir con los requisitos de especialización/ATP para poder acceder a los productos restringidos 	<ul style="list-style-type: none"> La sede central del partner elige a los partners certificados de Cisco de los lugares de entrega remotos Los partners remotos dispondrán de certificación Premier a nivel local (como mínimo) El host en la sede central debe cumplir con los requisitos de especialización/ATP para poder acceder a los productos restringidos 	<ul style="list-style-type: none"> La sede central del partner elige al distribuidor global con lugares de entrega remotos autorizados El distribuidor realiza la entrega directa al cliente final en el lugar remoto No se permiten productos complejos o restringidos en las entregas remotas

*a) El partner utiliza los recursos del país de la sede central,

b) Cisco Advanced Services utilizados en el país de destino, o bien,

c) Partner con cualificaciones de ATP necesarias utilizadas en el país de destino.

Registro de proyectos

Cisco Commerce Workspace

Cisco Commerce Workspace permite que el partner anfitrión registre el proyecto global, asegure las aprobaciones de Cisco y seleccione los agentes por país remoto. También permite que el partner anfitrión envíe la parte remota de la transacción registrada (BOM y descuento) a los respectivos agentes especificados por el host anfitrión.

Proyecto global

Cisco Commerce Workspace permite que el partner cree un proyecto global para una oportunidad de cliente específica y transfiera el presupuesto, certificación y descuentos promocionales a los partners agentes de los demás países. Únicamente los partners inscritos en Global Partner Network tienen acceso a la capacidad para proyectos globales.

¿Cómo puedo participar?

1. **Póngase en contacto con nosotros** para que el equipo de GPN se implique cuanto antes.
2. Lea los **términos y condiciones de Global Partner Network**
3. Los partners europeos deben revisar **el apéndice de EEE de los términos y condiciones de Global Partner**
4. **Inscríbese en GPN.**
5. **Registre su oportunidad de cliente global.**

Herramientas y direcciones URL relacionadas

Visite www.cisco.com/go/gpn para consultar los requisitos necesarios e información adicional.

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Para ver si su oportunidad es adecuada para este programa, póngase en contacto con go-gpn@cisco.com



Cisco Brand Protection

Introducción

Cisco Brand Protection actúa en múltiples frentes y lidera los esfuerzos de la empresa de forma proactiva para reducir la repercusión que tienen en los clientes las ventas realizadas a través de canales no autorizados y de la fabricación y distribución de productos falsificados.

Nuestra labor consiste en proteger a nuestros clientes y partners mediante:

- el mantenimiento de la integridad del Programa de Canal Autorizado;
- la identificación e interrupción del suministro de productos falsificados; y
- la protección de la integridad de las redes de nuestros clientes.

Descripción

Proteja su negocio

Conozca las diferencias entre el canal autorizado y el no autorizado, los componentes de terceros y los productos falsificados, y cómo pueden afectarle estas diferencias.

Licencia de software, garantía y soporte de servicios

Descubra cómo informar a Cisco de actividades no autorizadas y/o ilegales y descubra las directrices para las licencias de software, las garantías y los servicios de asistencia técnica de Cisco para el equipamiento vendido en el mercado secundario.

Ayuda adicional

Para realizar cualquier pregunta sobre la compra de canal no autorizada, o sospechas de falsificación, notifique a Cisco. Cisco también puede ayudarle a competir con los posibles productos secundarios o falsificados.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

www.cisco.com/go/brandprotection

Marketing Library: para obtener información sobre la marca, logotipos, audio, fotos, etc., http://www.cisco.com/web/about/ac50/ac47/about_cisco_brand_center.html

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Póngase directamente en contacto con el director local de Brand Protection o escriba un correo electrónico a brandprotection@cisco.com.



Programa para partners Cisco Services Partner Program

Introducción

El programa Cisco Services Partner Program proporciona el marco para la relación empresarial de servicios con nuestros partners y define elementos del programa como criterios de selección de ofertas, retribuciones, gestión del rendimiento, términos y condiciones legales asociados relacionados con el acceso de los partners y la venta así como la prestación junto con Cisco de servicios basados en valor. Este programa se ha armonizado en gran medida con el programa Cisco Channel Partner Program con el fin de ampliar los beneficios que obtendrán nuestros partners de su inversión en las especializaciones, designaciones y certificaciones de Cisco. Este programa centrado en el valor incluye medidores de rendimiento diseñados para:

- Mejorar su rentabilidad
- Recompensarle por su rendimiento a través de retribuciones
- Medir y recompensar las ventas de servicios y su distribución independiente dentro de toda la gama de servicios

A medida que el programa continua evolucionando hacia la nueva generación de mejoras programáticas y la integración de adquisiciones, es muy importante para nosotros que esté informado de las últimas ventajas y los potenciadores de valor para su empresa.

Descripción



Existen dos familias diferentes de servicios dentro del programa Cisco Services Partner Program. En la imagen aparecen las familias de servicios a las que tiene acceso su empresa a través del programa, según la selección que realice.

Todos los partners de Cisco registrados en el programa Cisco Services Partner Program pueden acceder a los servicios de la marca Cisco (TS, AS o EMS). Es posible que se apliquen requisitos de selección específicos y restricciones ATP. Los partners de cada región deben cumplir con los **Términos generales para la distribución de servicios de Cisco** por cada servicio que se encuentre dentro de las descripciones legales: **Servicios técnicos** | **Servicios avanzados**. El servicio de configuración de la gestión del cumplimiento de normas ha sustituido a Servicios de gestión mejorados, dentro de la pestaña de Servicios técnicos.

Ventajas del programa

El programa para partners Cisco Services Partner Program le ofrece la oportunidad de:

- Participar en un programa para partners uniforme que refuerza todos los aspectos de su relación con nosotros
- Ganar bonificaciones con más frecuencia, ya que abonamos los reembolsos trimestralmente
- Conseguir mayores ingresos de sus inversiones actuales con nosotros
- Aumentar su diferenciación en el mercado y expandirse a otros nuevos



- Aprovechar la ventaja que supone el enfoque simplificado a través de un solo contrato y programa para gestionar toda su relación de servicios con nosotros
- Elegir las ofertas de servicios que mejor se adapten a sus modelos empresariales y estrategias de inversión al tiempo que le permite diferenciarse aún más de sus competidores.
- Mantener los criterios de selección en función de las inversiones en el programa Cisco Channel Partner Program y las certificaciones, especializaciones y designaciones de programas de nube y de servicios gestionados

Para obtener más información, descargue la [Guía rápida de referencia del programa Cisco Services Program](#) o visite la página: www.cisco.com/go/CSPP

Distribuciones del partner

El partner adquiere la infraestructura de servicios y el capital intelectual de Cisco



Cisco proporciona la marca y suministra

El partner proporciona la marca, vende y suministra

Más información

Sales Connect: Kit de ventas globales

<https://salesconnect.cisco.com/#/>

Partner Education Connection

<http://cisco.partnerelearning.com/Saba/Web/Main>

Direcciones URL y herramientas relacionadas

Recursos del programa

www.cisco.com/go/cspp

Requisitos de selección

http://www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/service_descriptions/docs/Resale_of_Cisco_Services.pdf

Guía del programa

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Guía de registros aplicables

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Anexo de administración del rendimiento

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Guía de operaciones del programa

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Servicios técnicos

http://www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/service_descriptions/index.html#%7E1

Servicios avanzados

http://www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/service_descriptions/index.html#%7E2

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Central de servicio al cliente

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>



Promociones de servicios

Promoción Alineación y renovación de Cisco Software Support Service (SWSS)

Introducción

Disponible entre el 22 de septiembre de 2014 y el 25 de julio de 2016.

Con esta promoción, su cliente evitará pagar dos veces por servicios y por renovar su contrato de Cisco Software Support Service (SWSS).

Descripción

Esta promoción solo es válida para clientes que tengan contratos activos de UCSS y ESW con fechas de vencimiento diferentes. La promoción Alineación y revisión ofrece un descuento en renovaciones válidas de SWSS al caducar el contrato de UCSS o el de ESW, lo que suceda primero.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/cisco-software-support-service-promotion.html

Programa de venta guiada por evaluación

Introducción

Disponible durante un tiempo limitado: desde el 4 de abril de 2016 hasta el 30 de julio de 2016

Obtenga un descuento extra incremental del 2% si utiliza la evaluación de la red de Cisco Smart Services.

Descripción

El partner puede obtener aún más ventajas y recibir un descuento extra incremental del 2% en este programa al migrar su base instalada de clientes y aprovechar las oportunidades que son consecuencia directa de los resultados de la evaluación de la red de Cisco Smart Services [Smart Net Total Care (SNTC), Smart Care y el servicio de asistencia para partners (PSS)].

Direcciones URL y herramientas relacionadas

<http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/assessment-led-selling-aip.html>

Promoción Smart Acceleration Uncovered Rebate

Introducción

Disponible desde el 23 de enero al 30 de julio de 2016. Todas las solicitudes se deben enviar antes del 30 de agosto de 2016 para que se pueda tramitar el pago.

Gane más y mantenga las redes de sus clientes protegidas con servicios inteligentes. Utilice sus herramientas de recopilación inteligentes para identificar dispositivos no cubiertos y, después, añadir un contrato de servicio para obtener un reembolso incremental del 10%.

Descripción

Esta promoción ofrece a los partners la oportunidad de conseguir un reembolso incremental del 10% por las ventas de servicios para equipos no cubiertos hasta ahora mediante contratos Cisco Smart Care, Smart Net Total Care (SNTC) y el servicio de asistencia para partners (PSS) durante el periodo promocional.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/smart-acceleration-promotion.html



Promociones de servicios multianuales de EMEAR

Introducción

Disponibles desde el 3 de agosto de 2015 hasta el 30 de julio de 2016.

Con esta promoción ofrecemos a los partners de nivel 1 o nivel 2 un gran descuento promocional al contratar 3 o 5 años de asistencia.

Para aprovechar las ventajas de esta promoción, los partners **deben** realizar sus pedidos a través de un distribuidor autorizado, utilizando tanto Cisco Services Contract Centre (CSCC) como Cisco Commerce Workspace (CCW).

Descripción

Descuentos competitivos en contratos de servicios de 3 y 5 años para:

- Smart Care Net Total Care (SNTC)
 - SNTC para Cisco Unified Computing System (UCS)
 - Soporte Mini Solution para UCS
 - *Essential Operate Services (CBS) para TelePresence (TP).
- *No están incluidas las SKU ECMU de Cisco Software Support Service (SWSS)*

Tenga en cuenta que la promoción de servicios multianual de 5 años no está disponible en Rusia o la CEI.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

Multianual de 3 años: <http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/3-year-multi-year-services-emear.html>

Multianual de 5 años: <http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/5-year-multi-year-services.html>

Cisco Software Support Service (SWSS) 3 >19 Promoción de renovaciones

Introducción

Disponible desde la semana del 23 de noviembre de 2015 hasta el 30 de julio de 2016.

Renueve a sus clientes durante otros 3 años en Cisco Software Support Service y obtenga un descuento. Los precios serán similares a los que tenían antes del 1 de noviembre de 2015.

Descripción

Esta promoción está disponible a nivel global y se aplicará solo cuando se renueve el contrato por 3 años más de servicios. Está disponible para User Connect Licensing (UCL), Cisco Unified Communication Manager (UCM) y productos Cisco Unified Workspace License (UWL) (niveles de servicio ECMU).

Obtenga un descuento gradual de hasta un 18%.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

<http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/software-support-service-3year-renewal-promotion.html>



Promoción de adopción de EMEAR de Smart Net Total Care (SNTC)

Introducción

Disponible desde el 9 de diciembre de 2015 hasta el 22 de octubre de 2016

Esta promoción incluye los derechos del servicio Smart Assist de Cisco cuando los partners de EMEAR de nivel 1 distribuyen servicios para la aceleración de la adopción para Smart Net Total Care (SNTC).

Incluye ventajas significativas para mejorar las oportunidades de distribución de nuevos servicios y aumentar los ingresos de la distribución de los servicios adicionales.

Descripción

Si sus clientes adquieren a través de usted la promoción de adopción EMEAR Smart Net Total Care (SNTC), recibirán un descuento incremental del 34% tanto para el servicio de aceleración de la adopción como para el servicio Smart Assist para Smart Net Total Care (SNTC).

Direcciones URL y herramientas relacionadas

<http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/smart-net-total-care-adoption-emear.html>

Programa de aceleración para Enterprise Cloud Suite (ECS) de Cisco One

Introducción

El programa es exclusivo para EMEAR y estará en vigor desde el 25 de enero de 2016 hasta el 30 de julio del mismo año o hasta que alcancemos el umbral de 100 distribuciones.

Con este programa puede distribuir hasta 25 licencias de Cisco ONE Enterprise Cloud Suite (ECS) con 1 año de Software Support Services (SWSS).

Descripción

El programa es una estrategia de captación para distribuir Enterprise Cloud Suite (ECS) de Cisco ONE.

La prioridad son los clientes que adquieren una nueva infraestructura UCS / Nexus o actualizan la actual.

Obtenga un descuento incremental del 10% en servicios al adquirir 1 año de Cisco Software Support Service (SWSS)

Direcciones URL y herramientas relacionadas

<https://communities.cisco.com/docs/DOC-64750>

Formación en servicios

Visión general

Services Training Portal incluye los programas Accelerate y Cisco Service Expert Program. A continuación, consulte la información de ambos recursos:

Descripción

El programa Services Accelerate Program se traslada a Partner Education Connection

Accelerate, la plataforma de servicios de formación de Cisco, ahora se encuentra en **Partner Education Connection**.

Accelerate es una plataforma global online que proporciona formación sobre los servicios de Cisco. Acceda a más de 80 recursos y herramientas para ventas y marketing. Adquiera el conocimiento necesario para entender los servicios, las soluciones y las arquitecturas que ofrece Cisco.

Novedades

- **Reforma del programa Cisco Services Expert Program.** CSEP ahora ofrece formación actualizada, módulos nuevos y una estructura por la que resulta fácil desplazarse. Cuando complete este programa, recibirá una insignia y un certificado personalizados.
- **Smart Services Pro Academy para partners.** Esta nueva serie de módulos le ayudará a aprovechar las ventajas de la cartera de Smart Services. Cuando complete esta serie, recibirá un certificado y una insignia personalizadas.

Los **cursos de formación de los servicios de Cisco** están diseñados para ayudarle a vender los servicios de Cisco de manera más eficiente y para mejorar el crecimiento de sus soluciones año tras año al tiempo que le recompensan por el tiempo invertido en la formación:

- Ofrece formación online, fácil de usar y que puede completar a su ritmo.
- Proporciona un itinerario de aprendizaje integral.
- Le ayuda a vender los servicios de manera más eficiente a empresas pequeñas, medianas y grandes.

- Le ayuda a vender y a posicionar eficazmente los servicios de Cisco.
- Le ayuda a aumentar sus reservas de servicios.

Services Accelerate Program

Cisco Services Accelerate Program es un programa de incentivos y formación global para partners de Cisco de niveles 1 y 2 que cumplan los requisitos. El programa está diseñado para ayudar a vender los servicios de Cisco de forma más eficaz y para mejorar el crecimiento de servicios año tras año mientras se recompensa el tiempo invertido en formación.

Programa Cisco Services Accelerate Program:

- Ofrece formación gratuita online personalizada y fácil de utilizar.
- Proporciona un completo plan de formación.
- Ayuda a vender servicios de forma eficaz a empresas pequeñas, medianas y grandes.
- Ayuda a posicionar y a vender eficazmente los servicios de Cisco.
- Ayuda a aumentar los registros de servicios.

Cisco Service Expert Program (CSEP)

El programa Cisco Service Expert Program (CSEP) es un sistema de calificaciones mediante autoevaluación diseñado para promover los conocimientos de los partners acerca de los servicios de Cisco para que puedan obtener reembolsos mediante el esquema Pay for Performance de Cisco. Sin embargo, el formato de este programa se está modificando.

Los partners deberán completar diez módulos de formación relevantes (con un porcentaje de aprobados de más del 80%) para poder acceder a los reembolsos de la estrategia Pay for Performance y a la evaluación de CSEP.

Los puntos obtenidos por la finalización de los módulos de formación como parte de la evaluación de CSEP se sumarán a los puntos de partners de Cisco Services Accelerate Program.

Herramientas y direcciones URL relacionadas

[Sitio web de formación en servicios](#)
[Programa Cisco Services Accelerate Program](#)

Smart Services




Smart Care

Cree potentes servicios personalizados con Smart Care

El servicio Smart Care de Cisco, con funciones inteligentes y proactivas, le permite crear potentes servicios personalizados. Puede combinar la propiedad intelectual de Cisco, la infraestructura de suministro y las herramientas con sus propias funciones de valor añadido en una oferta única personalizada según las necesidades de sus clientes.

Proporcione una protección y una mejora de la red ofreciendo servicios técnicos avanzados para toda la red, proactiva supervisión de la red, evaluaciones y reparaciones del software en remoto, así como servicios avanzados de planificación tecnológica para sus clientes.

Smart Care está disponible para aquellos partners que reúnan los requisitos en diferentes países. [Descubra dónde está disponible](#). ¿Es Smart Care la opción idónea para ampliar su negocio? Más información:

-  Smart Care Partner At-A-Glance (Resumen de Smart Care para partners) ([inglés](#)) (PDF - 148 KB)
-  Hoja informativa general de Smart Care ([inglés](#)) (PDF - 31,53 MB)
-  [Smart Care Demo \(Demostración de Smart Care\)](#) (flash de Smart Care para partners. Puede verse por completo o seleccionar los módulos de vista general, formación o de demostración).
- Para obtener más información sobre Smart Care, haga clic [aquí](#)

SMARTnet

Elija SMARTnet para el soporte técnico y la cobertura de hardware




Con SMARTnet, su personal informático puede acceder de forma directa y en cualquier momento a los ingenieros de Cisco, al Technical Assistance Center (TAC) y a una amplia gama de recursos online. Obtendrá un soporte técnico rápido y experto, una cobertura de hardware flexible, y funciones inteligentes y personalizadas que le ayudarán a resolver problemas importantes en la red.

Cisco SMARTnet proporciona:

- Acceso global las 24 horas del día a Cisco Technical Assistance Center (TAC)
- Acceso a la base de conocimientos, comunidades y herramientas online
- Opciones de sustitución de hardware, incluidas la opción de sustitución a las 2 horas, 4 horas y al siguiente día hábil
- Actualizaciones del software del sistema operativo
- Diagnósticos inteligentes y proactivos y alertas en tiempo real en dispositivos con Cisco Smart Call Home

¿Es SMARTnet la opción que más le conviene?

Más información:

-  [SMARTnet At-A-Glance](#) (Resumen de SMARTnet) (PDF - 130 KB)
-  [SMARTnet Data Sheet \(Hoja informativa de SMARTnet\)](#) (PDF - 1 MB)
-  [SMARTnet Q&A \(Preguntas y respuestas de SMARTnet\)](#) (PDF - 2 MB)
- Para obtener más información sobre SMARTnet, haga clic [aquí](#)

Servicio Smart Net Total Care

Aumente la eficacia y mejore la gestión de riesgos

El servicio Cisco Smart Net Total Care es una oferta de soporte técnico en toda la red que simplifica y transforma su experiencia de servicio mediante funciones de servicios inteligentes. Esta oferta de servicio combina la experiencia global en redes con una visibilidad segura de los recursos de la red. Ofrece inteligencia interactiva y soporte proactivo para aumentar la eficacia operativa y mejorar la reducción de riesgos.




Es una oferta de soporte técnico integrada que proporciona una amplia gestión y análisis de inventario, alertas de seguridad personalizadas, diagnósticos proactivos, recursos de operaciones designadas por parte de Cisco, así como acuerdos de nivel de servicio optativos y servicios de optimización para reducir el coste de gestión de servicios, a través de un suministro uniforme y coordinado. El servicio Smart Net Total Care se adapta a su empresa y a sus iniciativas de desarrollo para obtener una mayor eficacia operativa y una mejor gestión de riesgos.

Ventajas de Cisco Smart Net Total Care

- Aumente su eficacia operativa y reduzca los costes de soporte técnico con una red inteligente y recomendaciones personalizadas que ayudan a reducir el tiempo, esfuerzo y gasto que supone gestionar su red.
- Mejore la eficacia de las operaciones de red con datos precisos y exhaustivos para poder tomar decisiones mejor fundamentadas y a tiempo.
- Agilice la restauración del servicio y aumente el tiempo de actividad con una asistencia cada vez más intensa para sus operaciones de red.
- Identifique los problemas sistémicos en su red y solúcelos más rápido gracias a la posibilidad de comunicarse regularmente con Cisco.
- Mejore la eficacia de su equipo con recomendaciones de soporte técnico y una formación personalizada basadas en indicadores clave.

¿Es Smart Net Total Care la opción que más le conviene?

Más información:

-  [Smart Net Total Care Deep Dive White Paper \(Documento de análisis detallado de Smart Net Total Care\)](#) (PDF - 2,5 MB)
-  [Improving the Services Experience by Injecting Network Intelligence Into the Model \(Mejora de la experiencia con servicios inyectando una inteligencia de red en el modelo\)](#) (PDF - 81 KB)
-  [Smart Net Total Care flash demo \(Demostración Flash de Smart Net Total Care\)](#) (Vídeo - 5:44 min)
- Para obtener más información sobre Smart Net Total Care, haga clic [aquí](#)

Smart Foundation Service

Mantenga la fiabilidad de la red

Cisco Smart Foundation Service proporciona el soporte técnico que necesitan las pequeñas empresas para mantener la fiabilidad de sus redes y minimizar las interrupciones en las operaciones empresariales.

Cisco Smart Foundation Service proporciona lo siguiente:

- Sustitución de hardware avanzado: siguiente día hábil
- Acceso en horario laborable (8 AM -5 PM) al TAC para PYMES (los niveles de acceso varían según la zona)
- Base de conocimientos para PYMES de Cisco.com
- Herramientas online para resolver problemas de red diseñadas para PYMES
- Actualizaciones del software del sistema operativo para las correcciones de errores

¿Es Smart Foundation Service la opción que más le conviene? Más información:

-  [Cisco Smart Foundation At-A-Glance \(Resumen de Cisco Smart Foundation\)](#)
- Para obtener más información sobre Smart Foundation, haga clic [aquí](#)

Servicio de asistencia para partners

El Servicio de asistencia para partners es para los partners de Cisco que han invertido mucho en su práctica de servicios. Este servicio le permite beneficiarse de la infraestructura de asistencia global de Cisco y las funciones inteligentes para ampliar su cartera de ofertas de servicios. Ayuda a desarrollar y ofrecer un servicio de asistencia técnica activa de gran valor y a su vez aprovechar los recursos intelectuales, las funciones inteligentes y la automatización de servicios de Cisco.

¿Es PSS la opción que más le conviene? Más información:

- Guía rápida de [PSS Partner](#) (PDF - 979 KB)
- Preguntas frecuentes de [PSS Partner](#) (PDF - 392 KB)
- Ficha técnica de [PSS Partner](#) (PDF - 245 KB)

Para obtener más información sobre PSS, haga clic [aquí](#).

Servicios profesionales de colaboración (CPS)

Evalúe, diseñe y acelere su práctica de servicios profesionales con herramientas inteligentes, talento y prácticas recomendadas reproducibles de Cisco. Amplíe sus conocimientos de tecnología y arquitectura para ofrecer servicios de gran valor para la planificación, diseño y optimización de las tecnologías de Cisco.

- **Ábrase a nuevos mercados y zonas geográficas** desarrollando funciones innovadoras en servicios y tecnología
- **Ofrezca servicios de una forma más rápida y más eficaz** con conocimientos de ingeniería, evaluaciones y prácticas recomendadas reproducibles
- **Capte la transición del mercado** ayudando a los clientes a migrar hacia las nuevas tecnologías sin problemas

Guía de referencia rápida sobre la [descripción general de CPS](#) (PDF - 285 KB)

Para obtener más información sobre los servicios profesionales de colaboración, haga clic [aquí](#)

Herramientas de servicios

Herramienta del servicio	Funcionalidad	URL
Herramienta SVO	Envío de un pedido de mantenimiento para una sustitución de hardware.	Herramientas de servicio de RMA
Herramienta de petición de servicio del TAC	Creación de una petición de servicio.	Herramienta de petición de servicio del TAC
SAMT	Actualización de contratos a perfiles de usuario de CCO para permitir el acceso a los comunicados de servicio como, por ejemplo, generación de casos del TAC y autorizaciones de devolución de mercancía (RMA).	Herramienta de gestión de acceso al servicio
PMC	Evalúe y administre su rendimiento online con sus requisitos del programa de servicio.	PMC2.0
CSCC	Vea, actualice y mantenga sus contratos de servicio de Cisco.	CSCC
Garantía de duración limitada mejorada	Se ofrece a los partners información relativa a los productos de LLW.	LLW mejorado
E-Consulting	Cisco E-Consulting para partners es un consultor electrónico que lleva a cabo una inspección exhaustiva de sus operaciones con el fin de proporcionar una instantánea detallada de su rendimiento actual.	E-Consulting
Sitio web de formación en servicios	Aprendizaje de la venta de los servicios de Cisco.	Services Training Portal
Servicios para partners	Visite la web de servicios para partners de la Central de partners para elaborar y mejorar sus prácticas de servicios, descubrir los servicios que puede vender y ofrecer a sus clientes y acceder a herramientas y recursos que le permitirán desarrollar nuevas habilidades y conocimientos para satisfacer las exigencias de sus clientes.	Servicios para partners
Lista de precios de los servicios globales	Una forma sencilla de que los partners accedan a información sobre precios para los servicios de Cisco.	Global Service Price List EMEA

Ventas y soporte

Soporte para ventas de servicios de Cisco

Alpes	+44 (0)1223 582204
Alemania	+44 (0)1223 582205
Benelux	+44 (0)1223 582206
Países nórdicos	+44 (0)1223 582207
Mediterráneo	+44 (0)1223 582208
Italia	+44 (0)1223 582209
Francia	+44 (0)1223 582210
RU e I	+44 (0)1223 582211

Cisco Smart Services Bureau

Cisco Smart Services Bureau ofrece soporte dedicado para Smart Services e incubará ofertas de Smart Service para acelerar sus oportunidades. Los agentes de Smart Service Bureau cuentan con la formación necesaria para ayudar a diagnosticar problemas y a asesorar acerca del contacto de soporte adecuado o de los recursos de autoservicio. Smart Services Bureau proporcionará soporte telefónico y por correo electrónico a los partners de Smart Care.

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

Teléfono: +31-20-485-4321

El centro aceptará las llamadas internas durante el siguiente horario: 08:00 – 02:00 CET

Correo electrónico: ask-smart-services@cisco.com

Service Support Centre (SSC)

Service Support Centre ofrece actualizaciones y soporte para los que participen en actividades de elaboración de pedidos o presupuestos y gestionen contratos de servicios de Cisco. Asimismo, este centro garantiza que pueda acceder a la información más reciente y a la solución de problemas actuales.

Partner Marketing Central (PMC)

Partner Marketing Central ofrece una gama de servicios que permitirá a los partners aumentar el reconocimiento, impulsar la demanda y también mantener su base de datos de contactos. Al iniciar sesión en PMC accederá a una serie de recursos de campaña que pueden personalizarse o descargarse para satisfacer sus necesidades de marketing. PMC le ayudará a planificar, crear y ejecutar sus planes de marketing tanto a la hora de llevar a cabo un evento, crear un envío de correo directo o garantizar los días de telemarketing.

PMC le ayudará incluso a medir e informar sobre las campañas que desarrolla; mediante una herramienta fácil de usar podrá hacer un seguimiento sobre una serie de métricas (como los costes por clic, aperturas y rechazos) en sus campañas. Por tanto, PMC es sin duda el administrador de campañas virtual para todos sus necesidades de marketing.

Para acceder a PMC visite www.cisco.com/go/partnermarketing

Comience ahora mismo

Utilice los siguientes módulos de formación para aprender a utilizar Partner Marketing Central.

- **Prepárese:** aprenda cómo personalizar su experiencia con Partner Marketing Central.
- **Centro de campañas:** aprenda a crear recursos de marketing personalizados.
- **Centro de eventos:** aprenda a planificar, ejecutar y administrar los eventos de sus clientes.
- **Guía de referencia rápida:** Guía de referencia rápida para el uso del Centro de campañas y el Centro de eventos.

Asistencia para partners - Deje que le ayudemos

Su éxito con Partner Marketing Central es importante para nosotros. Si necesita ayuda con la herramienta, para encontrar una campaña o para crear un evento, nosotros le ayudaremos. Póngase en contacto con la Virtual Marketing Organization en el teléfono 888-627-8775 o por correo electrónico en [Ayuda acerca de Partner Marketing Central](#)



Colabore, ¡ahora!

Visión general

Colabore, ¡ahora! de Cisco es la principal promoción para partners de venta de soluciones de colaboración de Cisco y proporciona atractivos descuentos en toda la cartera de productos de colaboración en una amplia variedad de oportunidades.

- Los clientes que deseen ascender al siguiente nivel de colaboración pueden actualizar a la última solución in situ o pasarse a los servicios de colaboración en la nube de Cisco.
- El precio favorable facilita que los clientes sustituyan los sistemas antiguos de la competencia.
- Los clientes nuevos y existentes pueden aprovechar los innovadores productos de vídeo de Cisco.
- Los partners que se centran en pequeñas y medianas empresas encontrarán precios muy competitivos en la tecnología líder de Cisco para este segmento de mercado de gran crecimiento.

Disponibile hasta el 30 de julio de 2016.

Un completo programa diseñado para que Cisco y sus partners puedan desplazar a la competencia de Cisco Collaboration y actualizar la base instalada.

Ahora podrá vender toda la cartera de productos de Cisco Collaboration, incluidas las aplicaciones de voz, vídeo y colaboración en cada venta, y acelerar así la demanda del cliente.

Descripción

Collaboration Now (Colabore, ¡ahora!) recompensa a los partners por migrar a nuevos clientes y a los ya existentes desde plataformas de la competencia a soluciones de Cisco Collaboration & Vídeo.

La oferta no supone solamente un atractivo descuento sobre el producto, sino que también incluye una oferta de servicio, financiación de Cisco Capital y recursos de generación de demanda.

Proceso operativo simplificado

Hemos diseñado esta campaña para que sea realmente fácil de utilizar.

Características

Existen cuatro maneras de optar a esta promoción

1. Desplazamiento de la competencia: Desplazar a la competencia que cumpla determinadas condiciones, como: centralita privada (PBX), telepresencia, conferencias web y contacto con el cliente (Contact Center)
2. Actualización en las instalaciones o en la nube: Actualizar el control de llamadas de los clientes a las versiones actuales o a una solución HCS
3. Crecimiento en el mercado de la mediana empresa: Vender soluciones BE6000 o BE7000 a medianas empresas (<1000 usuarios finales)
4. Video Everywhere: Vender soluciones de vídeo valoradas en 50 000 USD (o 25 000 USD si incluyen salas de conferencias de colaboración en la nube) de los productos que cumplan determinados requisitos

Competencia que cumple los requisitos

Para Comunicaciones Unificadas	Avaya, Microsoft, Alcatel, Aastra/Ericsson, Mitel, Siemens, Tadiran, Panasonic, Genesys, Citrix
Para Telepresence	Polycom, Lifesize, Teliris, HP, Sony, Huawei, Aethra

Plazo:

El último día para inscribir proyectos de Collaboration Breakaway PLUS es el 26 de enero de 2013 y el último día para registrarse es el 27 de abril de 2013.

Combinación con otros programas

Collaboration Now (Colabore, ¡ahora!) se puede combinar con VIP, OIP y TIP

Esta promoción no se puede utilizar con:

- Cisco Technology Migration Program (TMP)



Herramientas y direcciones URL relacionadas

Para obtener más información, visite: <http://www.cisco.com/go/collaboratenow>

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Para formular cualquier pregunta: collaboratenow@cisco.com

Promoción de trade-in de UCS Advantage

Descripción general de la promoción

- Ofrecer créditos de trade-In atractivos para motivar a los clientes a migrar desde los antiguos servidores HP e infraestructuras tipo blade a las nuevas infraestructuras y blades UCS.
- Animar a los actuales clientes de servidores UCS M1/M2 a que se cambien a los nuevos servidores y soluciones de infraestructura UCS B200/B420 M3.

Detalles del programa

- Los productos de trade-In incluyen productos de servidor blade y rack Cisco y HP, chasis de servidor blade HP, módulos IO Cisco UCS 2100 Series y Fabric Interconnects Cisco UCS serie 6100
- Productos Trade-to
 - Blades Cisco B200 y B420 M3, chasis de servidor blade UCS, módulo IO UCS serie 2200 y Fabric Interconnects UCS 6200 en un sistema configurable de tipo blade UCS
- Consulte la información sobre productos Trade-to en procesadores TMP para todas las SKU disponibles

Requisitos del programa

- Todos los partners inscritos y certificados pueden optar al programa Cisco TMP.
- *El partner debe tener al menos una de las dos siguientes especializaciones Cisco: 1) especialización Cisco en arquitectura del Data Center; o 2) especialización Cisco en tecnología Unified Computing; para solicitar un crédito de trade-in y poder presupuestar y revender servidores de tipo blade serie UCS B y productos de infraestructura.*
- Se requiere la inscripción anual de los partners en el programa TMP.
- Devuelva el equipo de trade-In Cisco o HP a Cisco (en un plazo de 180 días) tras el envío final.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/ucs_tradein.html

UCS Partner Pricing

Descripción general

Precios para partners de los productos Unified Computing Systems (UCS).

UCS Partner Pricing

Los partners autorizados* de Cisco pueden recibir automáticamente descuentos de hasta un **61%** en los precios de venta si utilizan el proceso Presupuesto rápido estándar en Cisco Commerce Workspace.

Los partners de Europa, Oriente Medio y África obtienen un descuento del 61% en los precios de venta.

Los partners de Rusia obtienen un descuento del 57% en los precios de venta.

Descuento OIP, SIP y TIP para productos UCS

Cisco ofrece asimismo a los partners autorizados* descuentos de hasta un 65% en los precios de venta de los productos UCS en oportunidades OIP, SIP y TIP aprobadas.

Combinación con VIP: Los productos UCS son compatibles con la subopción VIP Data Center Unified Computing

Los partners autorizados* de Cisco pueden beneficiarse de los pagos adicionales VIP en productos UCS que cumplan los requisitos. Vea la lista de productos con estas ventajas en

www.cisco.com/go/skus

Combinación con Smart Plays

Los paquetes Smart Plays Promotion NO se pueden combinar con OIP, SIP o TIP y se pueden adquirir utilizando los precios de partner de UCS (descuento del 61%).

Sin embargo, los paquetes Smart Plays Solution y Expansion se pueden combinar con el descuento OIP, SIP y TIP.

Ninguno de los paquetes Smart Plays (Promotion, Solution y Expansion) se puede combinar con VIP.

* UCS de la serie C está disponible para los partners registrados de Cisco y superiores; UCS de la serie B se limita a los partners especializados de DCA o UCT.

Criterio de selección de los partners

Los productos UCS C-Series están disponibles para los partners registrados de Cisco y de nivel superior.

UCS de la serie B se limita a la especialización DCA y UCT

Descripción

Fechas de vigencia: oferta válida hasta el 28 de julio de 2013

Fijación de precios para partners de UCS

Los partners autorizados* de Cisco pueden recibir automáticamente descuentos de hasta un 61% en los precios de venta si utilizan el proceso "Presupuesto rápido" estándar en Cisco Commerce Workspace. Los productos UCS cuentan con descuentos de hasta un 61%

- Los partners de canal (VAR) deben negociar los precios obligatorios de distribución/nivel 2 con su distribuidor autorizado de Cisco.
- No es necesario realizar ningún paso adicional, así como tampoco es necesaria la aprobación por parte del PAM, del AM ni del gerente del programa.
- No se aplica ningún otro descuento promocional, inclusive los del TMP.

Descuento OIP, SIP y TIP para productos UCS

Cisco ofrece a los partners autorizados* descuentos de hasta un 65% en los precios de venta de los productos UCS en oportunidades OIP, SIP y TIP aprobadas.

- En Europa, Oriente Medio y África, los programas OIP, SIP y TIP disfrutan de un descuento adicional del +4%; los productos UCS reciben 61% + 4% = 65%
- En Rusia, los programas OIP, SIP y TIP disfrutan de un descuento adicional del +8%; los productos UCS reciben 57% + 8% = 65%
- Todas las ofertas de OIP, SIP y TIP deben cumplir los términos y condiciones estándar
- Los registros de OIP, SIP y TIP deben ser revisados y aprobados por los Cisco AM, Cisco PAM y el equipo de dirección del programa locales.

* UCS de la serie C está disponible para los partners registrados de Cisco y superiores; UCS de la serie B se limita a los partners especializados de DCA o UCT.

[Conviértase en partner de Cisco](#)[Vender y promocionar productos de Cisco](#)[Financiación de Cisco Capital](#)[Herramientas Cisco](#)[Obtenga soporte técnico para partners](#)[Acrónimos](#)[Partner Marketing Central](#)[Programas de colaboración](#)[Programas de Data Center](#)[Incentivos de registro de proyectos](#)[Programas de rentabilidad](#)[Combinación de programas](#)[Promoción de trade-in de UCS Advantage](#)[UCS Partner Pricing](#)[New Account Breakaway: servidores UCS y switches Nexus](#)[Catálogo de facilitación](#)

Herramientas y direcciones URL relacionadas

Página web de DCV Smart Plays:

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/cisco_smartplay_promo.html

Cisco Commerce Workspace:

http://www.cisco.com/web/partners/events/commerce_workspace.html

Lista de SKU del programa VIP:

www.cisco.com/go/skus

Conviértase en partner de Cisco

Vender y promocionar productos de Cisco

Financiación de Cisco Capital

Herramientas Cisco

Obtenga soporte técnico para partners

Acrónimos

Partner Marketing Central

Programas de colaboración

Programas de Data Center

Incentivos de registro de proyectos

Programas de rentabilidad

Combinación de programas

Promoción de trade-in de UCS Advantage

UCS Partner Pricing

New Account Breakaway: servidores UCS y switches Nexus

Catálogo de facilitación

New Account Breakaway: servidores UCS y switches Nexus

Descripción general

Disponible para productos de switching del Data Center de Cisco Unified Computing System (UCS) y Nexus., nuestra promoción Advanced New Account Breakaway le recompensa por encontrar posibles nuevos clientes y vender a cuentas que no habían adquirido UCS o Nexus previamente.

Descripción

Esta promoción solo se aplica a las cuentas o clientes que no hayan adquirido productos de Cisco UCS o Nexus con anterioridad. Dicho de otro modo, fomenta las primeras compras de UCS o Nexus. Además, los partners deben ser quienes buscan estos posibles nuevos clientes (es decir, solo ellos deben encontrarlos y desarrollarlos).

Una "cuenta" es una empresa operativamente diferente que mantiene una autoridad independiente para la toma de decisiones de TI, sistemas de redes, así como las operaciones, la gestión de los presupuestos y las compras.

Cisco se reserva el derecho de tomar las decisiones finales caso por caso.

Sugerencias para lograr el éxito

- Periodo de registro de proyectos: hasta el 29 de julio de 2016; Periodo de reservas: 6 meses tras aprobarse el registro del proyecto o el 27 de enero de 2017 (lo que ocurra primero)
- Registre los proyectos más avanzados primero

Más información

Esta promoción está diseñada para: Recompensar y proteger a los partners por la búsqueda y el descubrimiento de nuevas oportunidades de mercado y por la venta de UCS o Nexus en cuentas que no hayan adquirido productos de UCS o Nexus con anterioridad.

- Se recompensa a los partners por realizar una inversión en los ciclos iniciales de diseño y ventas.
- Aumentar de forma significativa los márgenes en hardware de los partners.
- Permitir que los partners y Cisco sean más competitivos con los demás proveedores.
- Fomentar a los partners para que presenten las soluciones de Cisco Data Center a su base instalada de clientes.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/ucs_breakaway_promotion.html

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Asistencia de ANAB para EMEA: emear-help@external.cisco.com con la palabra clave Advanced-New- Account-Breakaway en la línea del asunto.

Catálogo de facilitación

Descripción general

En este catálogo hemos agrupado algunas de las mejores actividades y la nueva formación que ofrece nuestra comunidad de partners de aprendizaje. Nuestra intención es clarificar ante los partners de Cisco cuáles nuestras actividades y servicios disponibles, así como proporcionar una suficientes y variadas actividades de modo que los partners puedan diferenciar y desarrollar su actividad comercial como prefieran.

En colaboración con uno de nuestros partners de tecnología clave, Intel, podemos ofrecer a los partners de Cisco **un número limitado de actividades con un descuento del 50% cada trimestre**. La inscripción a estas actividades se realiza por riguroso orden de solicitud. Para inscribirse a una actividad, acceda al formulario de solicitud online y cumplimente los datos correspondientes ([haga clic aquí](#))

Facilitación de las ventas

En esta sección encontrará muchas actividades que facilitarán las ventas. Este tipo de actividades está dirigido al personal de ventas de los partners, a los gestores de cuentas y a los ingenieros de preventa. La cartera de la formación en ventas de UCS abarca desde los conceptos básicos hasta los niveles más avanzados donde el personal de ventas colabora eficazmente con los responsables de la toma de decisiones empresariales y los directores ejecutivos de clientes.

Facilitación de los servicios técnicos

La facilitación de los servicios técnicos es una base clave para lograr establecer con éxito un compromiso con los clientes. Este tipo de actividades está dirigido a ingenieros de instalaciones o diseño nuevos o experimentados que no hayan utilizado la arquitectura UCS con anterioridad. Se recomienda que los nuevos ingenieros asistan al curso de 5 días y los ingenieros de servidores X86 experimentados a la formación acelerada de 2 días.

Conviértase en partner de Cisco

Vender y promocionar productos de Cisco

Financiación de Cisco Capital

Herramientas Cisco

Obtenga soporte técnico para partners

Acrónimos

Partner Marketing Central

Programas de colaboración

Programas de Data Center

Incentivos de registro de proyectos

Programas de rentabilidad

Combinación de programas

Promoción de trade-in de UCS Advantage

UCS Partner Pricing

New Account Breakaway: servidores UCS y switches Nexus

Catálogo de facilitación

* es posible que haya gastos de desplazamiento adicionales

Tipo	Descripción	Alumnos (número máx. de plazas)	Número de días	Coste para el partner en USD	Proveedor	Obtener más información
ACI						
Facilitación de las ventas	Formación para comerciales de ventas ACI	Equipo de ventas del partner (20)	1	3000*	Fastlane	Haga clic aquí
Facilitación de los servicios técnicos	Interacciones ACI con éxito (ACI-Win-SE)	Ingeniero de sistemas del partner (16)	2	7000*	Firefly	Haga clic aquí
Informática						
Facilitación de las ventas	Taller de descubrimiento de oportunidades de UCS	Equipo de ventas del partner (20)	1	2750*	Fastlane	Haga clic aquí
	Oportunidades derivadas de la aplicación para gerentes de cuentas	Equipo de ventas del partner (20)	1	5250*	Firefly	Haga clic aquí
	Infraestructuras convergentes para gerentes de cuentas	Equipo de ventas del partner (20)	1	2750*	Fastlane	Haga clic aquí
	Venta de Flexpod	Equipo de ventas del partner (20)	1	2500*	Cluster Learning	Haga clic aquí
	VersaStack con ACI para gerentes de cuentas	Equipo de ventas del partner (20)	1	3000*	Fastlane	Haga clic aquí
	Taller UCS Mini Partner	Equipo de ventas del partner (20)	1	2500*	Fastlane	Haga clic aquí
	Taller competitivo de UCS (incluidas soluciones hiperconvergentes)	Equipo de ventas del partner (20)	1	2500*	Global Knowledge	Haga clic aquí
	Cómo vender la Proposición de informática híbrida de Cisco (vender a línea de negocio)	Equipo de ventas del partner (20)	1	3075*	Cluster Learning	Haga clic aquí
	Venta de infraestructura como servicio (IaaS) de UCS a ejecutivos	Equipo de ventas del partner (20)	1	3075*	Cluster Learning	Haga clic aquí
Facilitación de los servicios técnicos	Formación sobre la especialización en UCT combinada de UCS para ingenieros de sistemas y de campo	Ingeniero de campo/sistemas del partner (16)	5	12 275*	Firefly	Haga clic aquí
	Taller de diseño de UCS	Ingeniero de sistemas del partner (16)	2	6775*	Fastlane	Haga clic aquí
	Instalación rápida de UCS	Ingeniero de sistemas del partner (16)	2	7765*	NIL	Haga clic aquí
	HyperFlex para los ingenieros de sistemas	Ingeniero de sistemas del partner	1	4950*	NIL	Haga clic aquí
	HyperFlex para ingenieros de campo	Ingeniero de campo del partner	2	7950*	NIL	Haga clic aquí
	Infraestructuras convergentes para ingenieros de sistemas	Ingeniero de sistemas del partner (16)	1	2500*	Fastlane	Haga clic aquí
	Arquitectura, diseño e implementación de Flexpod	Ingeniero de sistemas del partner (16)	2	4500*	Cluster Learning	Haga clic aquí
	Administración de Versastack para ingenieros de sistemas	Ingeniero de sistemas del partner (16)	2	6500*	Fastlane	Haga clic aquí
	Implementación de Red Hat Enterprise Linux OpenStack Platform sobre Cisco UCS	Ingeniero de sistemas del partner (16)	2	7000*	Firefly	Haga clic aquí

[Conviértase en partner de Cisco](#)
[Vender y promocionar productos de Cisco](#)
[Financiación de Cisco Capital](#)
[Herramientas Cisco](#)
[Obtenga soporte técnico para partners](#)
[Acrónimos](#)
[Partner Marketing Central](#)
[Programas de colaboración](#)
[Programas de Data Center](#)
[Incentivos de registro de proyectos](#)
[Programas de rentabilidad](#)
[Combinación de programas](#)
[Promoción de trade-in de UCS Advantage](#)
[UCS Partner Pricing](#)
[New Account Breakaway: servidores UCS y switches Nexus](#)
[Catálogo de facilitación](#)

Soluciones						
Big Data						
Facilitación de las ventas	Big Data 101 - Bit Data y análisis de datos (curso virtual)	Personal de ventas de los partners	90 minutos	Gratis	Cisco - PEC	Haga clic aquí
	Big Data 102 - Bit Data y análisis de datos (curso virtual)	Personal de ventas de los partners	90 minutos	Gratis	Cisco - PEC	Haga clic aquí
	Big Data 103 - Bit Data y análisis de datos (curso virtual)	Personal de ventas de los partners	90 minutos	Gratis	Cisco - PEC	Haga clic aquí
	Cómo aumentar las ventas con el Big Data	Equipo de ventas del partner (20)	1	4125*	Innovise	Haga clic aquí
Virtualización de escritorios						
Facilitación de las ventas	Soluciones Citrix y Cisco Mobile Workspace Solution (CCMWS)	Equipo de ventas del partner (20)	1	3250*	Innovise	Haga clic aquí
Facilitación de las ventas/servicios técnicos	Venta de Cisco Powered Desktop como un servicio con Citrix	Equipo de ventas del partner (16)	1	3250*	Innovise	Haga clic aquí
Software						
Facilitación de las ventas	Cisco ONE for Data Center	Partner Account Manager	1	3395*	NIL	Haga clic aquí
Facilitación de los servicios técnicos	Fundamentos de UCS Director (con laboratorios)	Ingeniero de campo/sistemas del partner (16)	3	9250*	VZURE	Haga clic aquí
	Orquestración de UCS Director (con laboratorios)	Ingeniero de campo/sistemas del partner (16)	2	7000*	VZURE	Haga clic aquí
	Fundamentos de Enterprise Cloud Suite (con laboratorios)	Ingeniero de campo/sistemas del partner (16)	3	9250*	VZURE	Haga clic aquí

Cartera de incentivos para partners



Los programas de incentivos y promociones son el compromiso de Cisco con la rentabilidad de los partners

Este mapa de incentivos se ha diseñado para ayudar a los partners de Cisco a comprender cuáles son los incentivos más relevantes en los segmentos o arquitecturas objetivo. Se trata de una selección de los principales descuentos directos e incentivos de pagos finales que proporciona una visión sencilla de la cartera en segmentos de mercado y arquitecturas específicos. Asimismo, ofrece situaciones de venta que demuestran cómo combinar los incentivos para optimizar la rentabilidad de los partners.

www.cisco.com/go/portfolio

Actualmente esta cartera solo está disponible en inglés.

Cisco Incentive Snapshots



- Incentive Snapshots proporciona la lista de programas y promociones disponibles con una descripción de la promoción, el plazo y las posibles combinaciones con otros incentivos
- La lista se actualiza mensualmente y se divide del modo que se detalla a continuación:
 1. Incentivos disponibles mediante distribución y cuando se piden directamente a Cisco
 2. Solo mediante distribución
 3. Exclusivamente cuando se piden directamente a Cisco

Puede descargar el documento Incentive Snapshots en <http://www.cisco.com/web/UK/programpromotions>



Hunting (anteriormente, OIP)

Introducción

Cisco Hunting Incentive (OIP) está diseñado para ayudar a sus partners de canal a lograr una mayor rentabilidad y éxito. El programa Hunting Incentive recompensa a los partners de canal que identifican, desarrollan y logran nuevas oportunidades de negocio, de forma activa, en determinados segmentos del mercado. Este programa incorpora un registro de proyectos diseñado para proteger la inversión del partner en ventas anticipadas y que le permite centrarse en proporcionar valor para materializar la oportunidad.

Características

- Los clientes del segmento público pueden optar al programa Hunting Incentive.
- Hunting es en este momento el único incentivo de Hunting en EMEAR e incorpora PSPP Hunting y los elementos de Hunting de Assessment Led Selling, Collaborate Now y Advanced New Account Breakaway.

Descripción

Objetivo del programa

Contribuir a la rentabilidad de los vendedores de Cisco al recompensar a aquellos que cumplan ciertos requisitos por realizar previsiones, buscar clientes y materializar oportunidades progresivas. El objeto del programa Hunting Incentive es recompensar a los partners por el coste adicional que supone encontrar nuevas oportunidades.

Requisitos del cliente final

Los siguientes tipos de oportunidades para usuarios finales pueden optar al incentivo:

1. **Cuentas de empresa** nominadas/oportunidades no previstas. Por “cuenta de empresa nominada” se entiende cualquier usuario final que aparezca en la lista de Cisco de cuentas de empresas nominadas, ya se trate de una sociedad mercantil o de una organización legal. Incluye las empresas subsidiarias de las cuentas nominadas. En el contexto del incentivo se considera una cuenta de empresa nominada a cualquier compañía o empresa con más de 1000 empleados. Nota 1: las cuentas de Global Enterprise Theatre de Cisco (cuentas GET) no pueden optar a oportunidades de Hunting Incentive. Los proyectos enviados de cuentas GET, subsidiarias incluidas, serán rechazados y no participarán en el incentivo.
2. **Cuentas de medianas empresas** nominadas/oportunidades no previstas. Por “cuenta de mediana empresa nominada” se entiende cualquier usuario final que aparezca en la lista de Cisco de cuentas de medianas empresas nominadas, ya se trate de una sociedad mercantil o de una organización legal. Incluye las empresas subsidiarias de las cuentas nominadas. En el contexto del incentivo se considera una cuenta de mediana empresa nominada a cualquier compañía o empresa de entre 100 y 1000 empleados.
3. **Cuentas de pequeñas empresas** no nominadas. Por “cuenta de pequeña empresa no nominada” para este incentivo se entiende cualquier usuario final real de alguno de los países participantes que no figure en la lista de Cisco de cuentas nominadas. En caso de duda sobre la existencia del usuario final (en este caso equivalente a una cuenta no nominada), será responsabilidad del vendedor demostrar que sí que es real. En el contexto del incentivo se considera una cuenta de pequeña empresa no nominada a cualquier compañía o empresa con menos de 100 empleados.
4. **Cuentas nominadas** de proveedores de servicios/oportunidades no previstas. Por “cuenta nominada de proveedores de servicios” se entiende cualquier usuario final que aparezca en la lista de Cisco de cuentas de proveedores de servicios nominadas, ya se trate de una sociedad mercantil o de una organización legal. Incluye las empresas subsidiarias de las cuentas nominadas. La definición de una cuenta nominada de proveedores de servicios para el incentivo es una empresa que ofrece servicios ICT al mercado.



5. **Cuentas no nominadas** de proveedores de servicios. Por “cuenta no nominada de proveedores de servicios” para este incentivo se entiende cualquier usuario final real de alguno de los países participantes que no figure en la lista de Cisco de cuentas nominadas. En caso de duda sobre la existencia del usuario final (en este caso equivalente a una cuenta no nominada), será responsabilidad del vendedor demostrar que sí que es real. La definición de una cuenta no nominada de proveedores de servicios para el incentivo es una empresa que ofrece servicios ICT al mercado.

6. **Cuentas no nominadas** y nominadas del sector público. Después de los cambios en pos de la simplificación que tuvieron lugar con el lanzamiento de GDR. PSPP Hunting se ha combinado en Hunting, que es ahora el único incentivo de Hunting para EMEAR. Los clientes del sector público se dividen según Cisco en 5 sub mercados verticales: Educación, Gobierno local, Gobierno central, Defensa y seguridad nacional y Asistencia sanitaria.

Los siguientes tipos de oportunidades de clientes del sector público optan al incentivo.

Cuentas del sector público gestionadas por Cisco: una cuenta nominada es un usuario final que es una empresa u organización comercial de carácter jurídico que aparece en la lista de cuentas nominadas de Cisco en la vertical del sector público en un país apto. Las subsidiarias de las cuentas nominadas del sector público también optan a al incentivo. Si el usuario final es una cuenta nominada clasificada como una cuenta de mediana empresa de Cisco, no es apta.

Cuentas no nominadas y comerciales del sector público de Cisco: por negocio apto no nominado y comercial del sector público para este incentivo se entiende cualquier usuario final real de un país apto que no figure en la lista de Cisco de cuentas nominadas del sector público, pero que todavía esté obligado por las definiciones de sector público siguientes. En caso de conflicto la responsabilidad de demostrar que el usuario final es un cliente real del sector público recae en el partner. Por ejemplo puede que no esté incluida cada escuela por separado en la definición de Cisco de cuenta nominada, no obstante, basándose en las definiciones siguientes se clasificarán como una cuenta no denominada del sector público en la vertical del sector público para pequeñas empresas.

La aptitud del sector público se basa en la definición de Cisco: véase a continuación:

Gobierno central: gobierno estatal y federal incluidos ministerios (interior, asuntos exteriores y embajadas, hacienda, justicia, transporte, seguridad social, sistema de pensiones, etc.) y organismos subordinados de nivel federal y estatal.

Gobierno local: instituciones gubernamentales regionales y locales incluidas regiones, ciudades y municipios incluyendo organizaciones benéficas/no gubernamentales (ONG)/ iglesias

Defensa y seguridad nacional: Institución nacional que tiene suficiente autoridad y los recursos necesarios para defender a un país de las amenazas físicas, tanto extranjeras como nacionales.

Asistencia sanitaria: pública y privada; autoridades sanitarias centrales y regionales, hospitales universitarios, hospitales, clínicas, centros de salud. Fundaciones y organizaciones sanitarias públicas o sin fines de lucro.

Educación: pública y privada; redes nacionales de investigación y educación (NREN), redes regionales de educación (REN), universidades, institutos de investigación académica/científica*, facultades, sistemas escolares y escuelas.

Nota:

Para poder acogerse a la bonificación del incentivo, las oportunidades de negocio de estas cuentas no deben haberse identificado por ningún otro vendedor ni por el gerente de cuentas de Cisco en la previsión de ventas internas de Cisco. Uno de los gerentes senior en ventas o el director del segmento de este cliente se encargará de comprobarlo.

Se considerará que se ha vulnerado el código de conducta empresarial de Cisco si se descubre la colusión de algún empleado de Cisco con un partner para realizar reivindicaciones falsas, obtener una ganancia personal o aprovecharse ilícitamente del programa.

No se puede aprovechar el incentivo para compras de partners en las que el usuario final es el propio partner o cualquier otro partner de Cisco. En esos casos, Cisco recomienda aprovechar el programa Not-for-Resale Program (sujeto a disponibilidad) u otros programas aplicables.

Requisitos para partners de Cisco

Certificación Select, Premier, Silver o Gold, certificación de servicios gestionados y en la nube Master, Advanced o Express, Global Certified Partners, Multinational Certified Partners y Unified Computing Technology Specialized solo en Europa.

Volumen de los proyectos que cumplen los requisitos del programa OIP

Los proyectos Hunting Incentive se han aprobado para 180 días (6 meses).



El importe mínimo para todos los proyectos Hunting que cumplan los requisitos es de 5000 USD de la lista global de precios (GPL) en empresas pequeñas, medianas y grandes empresas así como cuentas de proveedores de servicios. En el Reino Unido, Irlanda y Rusia el importe mínimo de cada proyecto es de 50 000 USD en la GPL (lista). En el caso de las cuentas del sector público en EMEAR, el importe es de 100 000 USD en la GPL (valor del precio de la lista)

Todo proyecto por debajo del volumen mínimo en el momento de cierre del mismo no podrá optar a la bonificación.

Productos de Cisco que cumplen con los requisitos

Los productos de Cisco que aparecen en la lista global de precios pueden asociarse al Hunting Incentive. El vendedor sigue teniendo que contar con los requisitos de especialización necesarios para pedir ciertos productos.

Los productos Cisco Small Business pueden optar a este programa (salvo Rusia). Los productos Small Business solo pueden adquirirse a través de un distribuidor 2 Tier.

La combinación con los productos de Fast Track que pueden optar a incentivos recibe un descuento incremental del 4% en las SKU, que forman parte de la promoción recurrente de Fast Track. En Rusia los productos de Fast Track no tienen ninguna bonificación de Hunting.

Los servicios Cisco SmartNet y proyectos de soporte técnico relacionados que figuran en la GPL reúnen los requisitos para optar al descuento OIP.

Quedan excluidos de este incentivo otros servicios y productos de Cisco Customer Advocacy.

Bonificación de Hunting Incentive

Los proyectos Hunting Incentive aprobados serán bonificados con un 8% (ocho por ciento) de descuento incremental en la lista global de precios (GPL) al realizar el pedido. En Rusia, los proyectos OIP aprobados para los partners de nivel 1 se recompensarán con un descuento incremental del 20% (veinte por ciento) en la lista global de precios (GPL), y para los partners de nivel 2 con un descuento incremental del 12% (doce por ciento) en la lista de precios para mayoristas (WPL). Los productos SBTG no pueden combinarse con Hunting Incentive en Rusia.

Este descuento estará disponible para productos de Cisco reservados, enviados y reseñados por el partner registrado para proyectos de nivel 1 y por el partner o distribuidor autorizado de Cisco para proyectos de nivel 2. En este último caso, el distribuidor facilitará el pago descontado al vendedor.

Tabla de descuentos de Hunting:

Familias de productos	
GPL (Lista global de precios)	8%
SBTG solo mediante Nivel 2	8% (salvo Rusia)
UCS	4% (8% in Rusia)
Fast Track	4% (salvo Rusia)
Acumulación de PSPP	El 4% en Europa/el 6% en los países emergentes

Direcciones URL y herramientas relacionadas

- El sitio web de Hunting Incentive para EMEAR incluye los detalles normativos y la presentación del incentivo www.cisco.com/go/oip.
- El sitio web de registro de proyectos de Hunting incluye acceso a la herramienta que sirve para registrar proyectos

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Asistencia para el Hunting Incentive: emear-help@external.cisco.com con la palabra clave OIP Incentive en la línea del asunto

Teaming (antes TIP)

Introducción

Teaming incentiva a los partners con un descuento incremental del 8% para actividades de valor añadido y preventa cuando se asocien pronto a las oportunidades dirigidas por Cisco en todos los segmentos de clientes. Asimismo se mantiene un descuento incremental del 8% para el partner TIP autorizado si el proyecto requiere el establecimiento de precios que no sean estándar.

Al asociarse con Cisco pronto en el ciclo de ventas, juntos tenemos más probabilidades de obtener el negocio e implantar satisfactoriamente arquitecturas complejas.

Características

El volumen mínimo de los proyectos para Teaming es 50 000 \$ (GPL) en medianas empresas, y 100 000 \$ (GPL) en todos los demás segmentos. Las cuentas globales (GET) ya pueden optar a TIP.

Descripción

Requisitos para partners:

Todos los partners certificados de Cisco (Gold, Silver, Premier y Select) y los partners CMSP (Master, Advanced y Express)

Requisitos para la cuenta/cliente:

- Teaming solo está disponible en las oportunidades identificadas/dirigidas por Cisco en los siguientes segmentos de clientes: cuentas de empresa, proveedor de servicios, sector público, comercial y global (GET).

- Teaming está disponible para las oportunidades de reventa y servicios gestionados
- Se excluyen las oportunidades en las cuales los contratos u otras circunstancias del cliente impiden que Teaming funcione tal y como se ha definido
- Para las oportunidades identificadas/dirigidas/buscadas por los partners, se debe utilizar Hunting en lugar de Teaming

Requisitos del producto:

Descuento incremental del 8% en todos los productos de la lista de precios global de Cisco, excepto los productos SolutionsPlus, las SKU restringidas por incentivos y el equipo renovado.

El descuento incremental se limita al 4% para los siguientes productos: UCS (precios base de informática) y cuando se acumule con PSPP y Fast Track.

Requisitos del proyecto:

El registro del proyecto se realiza mediante CCW:
<http://www.cisco.com/go/commerceworkspace>

Los partners deben proporcionar la siguiente información para la cualificación del proyecto:

- Información del cliente.
- Problema empresarial y solución propuesta.
- Plan de compromiso del partner con el cliente.
- Compromisos de colaboración previstos. 2 puntos como mínimo de los 6 siguientes: demostración tecnológica, comprobación o prueba de concepto, soporte de ingeniería de preventas para arquitectura y diseño, evaluación de red, plan de soporte de aplicación de preventas, declaración de trabajo (SOW) para los servicios avanzados de Cisco o sus propios servicios profesionales; EBC o CBC con el cliente.
- Volumen mínimo de los proyectos: 100 000 \$ de la lista de precios de Cisco. El mínimo del primer pedido es de 50 000 \$.

Cuando se registran varios partners en Teaming en la misma oportunidad, los envíos de los partners se revisarán en un período de tiempo predefinido (hasta 30 días). Tras el resultado de la revisión, únicamente 1 partner podrá acceder al programa Teaming. Si los partners tuviesen la misma cualificación y no se pudiese tomar una decisión objetiva, no se concederá el programa Teaming para la oportunidad.

Las oportunidades en las que Hunting ya se haya aprobado no pueden optar a Teaming.

Una vez que Cisco cualifica el proyecto, el partner puede continuar desarrollando la oportunidad. Para que Cisco pueda aprobar totalmente el proyecto y que se confirmen los descuentos, el partner debe enviar lo siguiente a CCW y enviar el proyecto para Aprobación:

- Prueba de finalización de las actividades de preventa
- Un plan de oportunidad conjunta (plantilla proporcionada en la herramienta CCW)
- BoM (y, si procede, un presupuesto de transacción)

Descuentos y combinaciones:

- descuento incremental del 8% en el descuento de certificación en todos los productos que cumplan los requisitos, se reduce hasta un 4% cuando se acumula con el precio de UCS (precios de informática), PSPP y Fast Track
- Acumulable con el precio base, PSPP, Fast Track, actualización/desplazamiento (Colabore, ¡ahora!), Solution Led Selling (antes SIP), trade-In y con opción a pagos VIP
- La aprobación del proyecto es válida para 6 meses y cumple los requisitos para renovación.
- Si no se requiere ningún precio estándar para la oportunidad, el partner con el Teaming aprobado mantendrá un diferencial del 8% sobre otros partners implicados en la oportunidad.

Sugerencias para obtener éxito

Si ha comenzado a participar pronto y ha finalizado las actividades de preventa en todas las nuevas oportunidades, hable con el director de cuentas de Cisco y pregúntele si Teaming está disponible.

Herramientas y direcciones URL relacionadas

Sitios web y herramientas

Sitio web de la Central de partners, información sobre el programa, formación, VOD y documentos de soporte:

www.cisco.com/go/teamingprogram

CCW para registro de proyectos:

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Asistencia del programa TIP: emear-help@external.cisco.com con la palabra clave TIP en la línea del asunto



Programa Public Sector Partner Pricing (PSPP)

Visión general

PSPP ofrece precios competitivos para los partners de Cisco que venden a clientes del sector público (incluidos clientes comerciales/PL del sector público). El programa permitirá a los partners:

- Aumento de las ventas en el mercado del sector público competitivo y fragmentado
- Mantener márgenes beneficiosos en las ventas a clientes del sector público que, tradicionalmente, tienen un ciclo de venta largo.

Características

PSPP migró a GDR a partir del 8 de marzo de 2015. Como parte de esta migración, hay una serie de cambios importantes en el programa. Estos son algunos de ellos:

- Los programas Hunting, Teaming y Preventas se migrarán a incentivos separados, pero seguirán siendo acumulables con PSPP
- Los partners ahora tienen la opción de presupuestos de BOM o de la familia de productos
- Nueva opción de acumulación con Solution Led Selling (SIP)
- El registro de proyectos permanece en CCW (www.cisco.com/go/ccw) y la inscripción en PPE (www.cisco.com/go/ppe)

Los descuentos base abarcan todo el hardware y varían dependiendo del producto y del nivel de certificación del partner.

Descripción

Resumen de ventajas de PSPP:

- Los descuentos PSPP llegan hasta el 16%, dependiendo de los productos que se compren y de la región. Estos descuentos están pensados para que pueda haber oportunidades de proyección, licitación y en el ámbito del sector público en el que dan presupuesto muchos partners
- Además del precio base, los partners pueden obtener descuentos incrementales mediante la acumulación con los incentivos siguientes: Hunting, Teaming, Preventas y Solution Led Selling
- PSPP se puede combinar con un trade-in para el TMP para obtener descuentos adicionales de hasta el 6%
- La mayoría de los proyectos se dirigen automáticamente al equipo de ventas para garantizar una mayor rapidez del ciclo del proyecto

Inscripción en PSPP

Para acceder a PSPP, los partners tienen que inscribirse en la [herramienta PPE](#)

- PSPP está disponible para todos los partners certificados de Cisco (Gold, Silver, Premier y Select) y CMSP (Master, Advanced, Express)
- Los partners deben cumplir los criterios de registro anualmente en los verticales secundarios seleccionados. Los criterios se basan en la capacidad del partner, las inversiones y los recursos en el sector público. Para obtener más información, visite la [Central para partners PSPP](#)
- Los partners se pueden inscribir en una, todas o alguna combinación de verticales PSPP, dependiendo de sus áreas de enfoque
- Los partners de Cisco en Europa Central, del Norte y del Sur, Reino Unido e Irlanda y Rusia tienen las 6 opciones verticales siguientes: Educación, Gobierno Local, Gobierno Central, Salud, Defensa y Seguridad Nacional, Sector público para la pequeña empresa (abarca las cuentas comerciales del sector público)
- Los partners de Cisco en los países emergentes (excepto Rusia) tienen las 2 opciones siguientes: Sector público (abarca todas las cuentas nombradas del sector público), sector público para la pequeña empresa (abarca las cuentas comerciales del sector público)

Requisitos del proyecto PSPP

- Todos los proyectos se inscriben en la **herramienta CCW**
- PSPP cumple los requisitos para todos los clientes del sector público, incluidas las cuentas designadas del sector público de Cisco y las cuentas comerciales/PL del sector público. Esto incluye oportunidades de reventa y de servicios gestionados
- Los proyectos deben estar para un cliente del sector público en las verticales que el partner haya aprobado. Por ej. un partner aprobado para Educación puede enviar ofertas para clientes de Educación.
- Los partners aprobados para la vertical del Sector público para la pequeña empresa están limitados a enviar oportunidades para cuentas comerciales/no designadas del sector público únicamente (por ej. colegios, organizaciones benéficas y otros clientes públicos especificados a nivel nacional)
- Los proyectos PSPP aprobados pueden cumplir los requisitos para hasta 1 año a partir de la fecha de envío
- A todos los partners que envían ofertas para la misma oportunidad de cliente se les dará el mismo descuento recomendado para su nivel de certificación, a menos que Cisco apruebe un descuento distinto utilizando uno de los 4 incentivos acumulados: Hunting, Teaming, Preventas y Solution Led Selling
- No hay un tamaño de proyecto mínimo o máximo, excepto en Hunting y Teaming que deben ser superiores a los 100 000 \$ de la lista global de precios (antes de los descuentos)
- Para obtener información detallada sobre los requisitos que deben cumplirse con el fin de optar a oportunidades de Hunting, Teaming y Preventas, visite **Central para partners PSPP**

Descuentos y acumulación:

- Los descuentos PSPP llegan hasta el 16%, dependiendo de los productos que se compren y de la región.
- PSPP puede acumularse con los incentivos siguientes: Hunting y Teaming (4% incremental en Europa o 6% incremental en los países emergentes), Preventas (2% en Europa o 3% en los países emergentes) y Solution Led Selling (4%)
- PSPP se puede combinar con un trade-in para el TMP para obtener descuentos adicionales de hasta el 6%
- La aprobación de proyectos es válida durante 12 meses y opta a renovación

Direcciones URL y herramientas relacionadas

Sitios web y herramientas

Sitio web de la Central de partners, información sobre el programa y documentos de soporte: www.cisco.com/go/pspp

Registro de proyectos PSPP (CCW) :
www.cisco.com/go/ccw

Inscripción en PSPP (PPE) :
www.cisco.com/go/ppe

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Asistencia para el programa PSPP: emear-help@external.cisco.com con "PSPP" en la línea del asunto

Solution Led Selling (antes SIP)

Descripción general

Solution Led Selling tiene por objeto incentivar a los partners para que creen soluciones completas de Cisco que incorporen:

- Una aplicación empresarial
- Servicios de ciclo de vida
- Capacidad para venderlo reiteradamente

Algunas de sus ventajas son:

- Ventajas financieras
- Oportunidades del programa de registro de proyectos para conseguir una mayor rentabilidad
- Una forma de establecer una diferenciación competitiva
- Ingresos adicionales al ofrecer un servicio diferenciado de valor añadido

Acumule con Hunting, Teaming, Assessment Led Selling, PSP, **Trade-In Migration Program** (TMP) y **Value Incentive Program** (VIP)

Características

- Aumento del descuento de UCS de un 4% a un 6% hasta el 28 de julio de 2014
- Opciones recién añadidas en “Desarrolle su solución con un diseño validado de Cisco (CVD) utilizando una plantilla validada de Cisco (CVT)”
- CVT nuevas/actualizadas:
 - Oferta de CVT BYOD durante un período limitado con un descuento incremental de hasta un 18% además del descuento de certificación del partner. Esta oferta estará disponible hasta el 28 de julio de 2014.
Para obtener más información:
Precio promocional de la **Central de partners**
Solución inteligente BYOD **de la Central de partners**
 - CVT de FlexPod Express
 - CVT de la solución inteligente Remote Expert
- También pueden encontrarse nuevas soluciones añadidas en “Desarrolle su solución con partners aprobados de Cisco Developer Network (CDN)”.
- Opción de solución añadida recientemente: desarrollar su cartera de soluciones del sector de Cisco

Descripción

Partners que cumplen los requisitos:

- Con certificado de venta Gold, Silver, Premier y Select
- Partners con certificado para la nube Master, Advanced o Express y de servicios gestionados

Soluciones y oportunidades que cumplen los requisitos: abiertas a todos los segmentos del mercado de clientes. Cada oportunidad debe incluir:

1. Una o varias aplicaciones propias o de terceros relevantes desde el punto de vista empresarial (con la excepción de BYOD Smart Solution) que afecten directamente a la función, los procesos o la productividad empresariales de los usuarios finales
2. Garantizar que los componentes y servicios de Cisco incluidos en la solución empresarial no superen más del 80% del total de los componentes de la solución con la excepción de BYOD Smart Solution

Precios

Tabla de recompensas SIP para EMEA					
Categorías	Productos UCS que cumplen los requisitos	Servicios que cumplen los requisitos	Productos de vídeo que cumplen los requisitos	IP NGN	Todos los demás productos que cumplen los requisitos
Precios/descuentos de referencia	Hasta un 61%	No cumplen los requisitos	Hasta un 59%	Descuento de certificación	Descuento de certificación
Descuento incremental SIP	Hasta un 1%	No cumplen los requisitos	Hasta un 4%	Hasta un 29%	Hasta un 4%

Tenga en cuenta que los descuentos reales pueden variar según la Id. de producto.

Opciones de la solución

Elija una de estas opciones de la solución y descargue la plantilla de la solución que más se ajuste a sus necesidades.

A. Desarrollar su solución con un diseño validado de Cisco (CVD) utilizando una plantilla validada de Cisco (CVT)

Las soluciones empaquetadas, probadas y totalmente documentadas le proporcionan aspectos que ha de tener en cuenta y directrices de diseño que puede implantar. El resultado: la implantación de su cliente puede ser más rápida, más fiable y más predecible. **Conozca mejor las ventajas de las soluciones empaquetadas.**

[Conviértase en partner de Cisco](#)
[Vender y promocionar productos de Cisco](#)
[Financiación de Cisco Capital](#)
[Herramientas Cisco](#)
[Obtenga soporte técnico para partners](#)
[Acrónimos](#)
[Partner Marketing Central](#)
[Programas de colaboración](#)
[Programas de Data Center](#)
[Incentivos de registro de proyectos](#)
[Programas de rentabilidad](#)
[Combinación de programas](#)
[Cartera de incentivos para partners](#)
[Cisco Incentive Snapshots](#)
[Hunting \(anteriormente, OIP\)](#)
[Teaming \(antes TIP\)](#)
[Programa Public Sector Partner Pricing \(PSP\)](#)
[Solution Led Selling \(antes SIP\)](#)
[Programa Not For Resale \(NFR\)](#)
[Technology Migration Program \(TMP\)](#)
[Assessment Led Selling \(antes AIP\)](#)

Descargar plantilla:

1. [Cisco Virtual Experience Infrastructure \(VXI\) con Citrix XenDesktop](#)
2. [Virtualización de escritorios con VMware Horizon View](#)
3. [ExpressPod desarrollada por NetApp y Cisco](#)
4. [FlexPod Express desarrollada por NetApp y Cisco](#)
5. [FlexPod desarrollada por NetApp y Cisco](#)
6. [Soluciones de Microsoft en Cisco UCS](#)
7. [Cisco EMC Virtualization Solution para EMC VSPEX](#)
8. [Cisco BYOD \(Bring Your Own Device\) Smart Solution](#)
9. [SAP Solutions en UCS](#)
10. [Solución Remote Expert Smart Solution](#)

B. Desarrolle su solución con los partners de soluciones aprobados de Cisco (SPP)

Conectar a distribuidores de Cisco y a partners de SPP directamente con los desarrolladores de la solución para crear, comercializar y ofrecer de forma conjunta soluciones del sector basadas en soluciones aprobadas previamente. Estas soluciones minimizan el riesgo y la curva de aprendizaje asociada con la creación de una práctica de soluciones.

Los partners de SPP pueden obtener más información sobre [Solution Led Selling](#)

Los partners SPP pueden descargar y cumplimentar su plantilla GTM [aquí](#)

Los distribuidores de Cisco pueden acceder a las soluciones SPP aprobadas por Solution Led Selling en <https://marketplace.cisco.com>

C. Desarrollar su solución con una aplicación propia o de terceros

Utilizar sus propios servicios y aplicaciones con tecnología Cisco para proporcionar la solución total al cliente.

- [Descargar la plantilla GTM para soluciones de aplicación propia o de terceros](#)

D. Desarrollar su cartera de soluciones del sector de Cisco

Desarrolle una cartera de soluciones relevantes para el sector que aporten valor añadido a los clientes finales y los partners a través del hardware, software y servicios integrados de Cisco, así como la propiedad intelectual externa del sector.

Descargue las plantillas:

- [GTM template for Telehealth Cisco HealthPresence Solution](#)
- [GTM template for Telehealth Cisco Extended Care Solution](#)

Inscripción en la solución

1. Descargar y cumplimentar la plantilla de opciones de la solución
2. Inscriba su solución en [Partner Program Enrollment \(PPE\)](#)
 - Veá las instrucciones paso a paso en Cómo inscribirse: [Partner Program Enrollment](#)
 - La aprobación puede tardar hasta 10 días. Recibirá un mensaje de correo electrónico de confirmación una vez aprobado.

Registro de proyectos

3. Registre sus oportunidades individuales frente a su solución aprobada en el [Cisco Commerce Workspace](#)
 - Instrucciones paso a paso: [Proceso de registro de proyectos SIP en CCW](#)
4. Una vez que se ha aprobado una oportunidad, podrá ofrecer un presupuesto a su cliente
5. Haga su pedido con la ID del proyecto

Sugerencias para obtener éxito

Compruebe las ofertas simplificadas de SIP

Más información

www.cisco.com/go/sip

Direcciones URL y herramientas relacionadas

[Solution Led Selling](#)

[PPE](#)

[CCW](#)

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Asistencia para el programa Assessment Led Selling: emear-help@external.cisco.com con la palabra clave SIP en la línea del asunto

Not For Resale Program (NFR)

Descripción general

El programa Not For Resale (NFR) permite a los partners que cumplan los requisitos comprar hardware, software y servicios de Cisco con descuentos para su uso en actividades que no generen ingresos, como laboratorios, demostraciones, desarrollo de los cursos internos y formación.

Los partners que cumplen los requisitos también pueden adquirir equipos de infraestructura para su uso en la oficina a través de NFR, excepto para proveedores de servicios, proveedores de servicios gestionados y proveedores en la nube que mantengan su propio acuerdo de infraestructura con Cisco. Estos partners deben utilizar NFR solo con fines de demostración y laboratorio.

Nuevas funciones

- La familia de productos de Cisco Meraki Cloud Networking está disponible
- La familia de productos Metapod (COPC) está disponible

Descripción

NFR se divide en:

1. NFR para partners registrados
2. NFR para partners autorizados/certificados/especializados

NFR para partners registrados:

- Habilitado con productos para pequeñas empresas
- Consulte NFR para ver los términos y condiciones registrados en [NFR](#)
- Productos y servicios específicos para pequeñas empresas habilitados
- Limite fiscal de compra anual de 8000 \$ netos (después de aplicar el descuento NFR)
- Combinable con [Trade In Migration Program](#).
 - Reventa de distribución: crédito de trade-in del 5%

NFR para partners autorizados/certificados:

- Habilitado con productos Small Business, Cisco Classic y Webex
- Habilitado con Service Support específico. Consulte NFR para ver los términos y condiciones de los partners autorizados en [NFR](#)

- Productos habilitados y servicios específicos: para obtener más información, consulte la Tabla 1 a continuación
- El límite fiscal de compra anual varía en función del tipo de partner, consulte las Tablas 2 y 3 a continuación
- Se puede combinar con el programa [Trade In Migration Program](#) con un descuento máx. del 80%.
 - Los partners de primer nivel pueden acceder a un máximo de crédito de trade-in del 10%
 - La reventa de distribución (primer y segundo nivel) puede acceder a un máximo de crédito de trade-in del 5%
 - Habilitado con productos y servicios Ironport específicos
 - Habilitado con productos y servicios de Telepresence específicos (a excepción de los repuestos)

Requisitos

- No se pueden revender los productos NFR
- Los límites de compra anuales y la accesibilidad a los productos y servicios dependen del nivel del partner: certificación, autorización o en proceso de inscripción.
- Partners que cumplen los requisitos para NFR para partners inscritos:
 - TODOS los partners que estén inscritos con un mínimo.
 - No se requiere valor de oferta mínimo.
- Partners que cumplen los requisitos para NFR para autorizados/certificados:
 - El valor mínimo de la oferta debe ser > 500 USD.
 - Debe inscribirse con un mínimo.
 - Con certificado de reventa (Gold, Premier, Select).
 - Cloud and Managed Services (Master, Advanced y Express)
 - Proveedor de la nube.
 - Cisco Distribution Partner (Global, Regional, Specialty)
 - Especializado (no certificado)
 - Authorised Technology Partners (ATP) ahora incluye Telepresence.
 - Integradores de tecnología de soluciones (STI).
 - Partners de soluciones (SPP) (partners de soluciones, preferidos, de soluciones estratégicas)
 - Cisco Learning Partners (CLP) (partner de aprendizaje, especializado)



Descuentos

Tabla 1

* Reventa de distribución (primer o segundo nivel): los descuentos en productos y servicios de este programa se dan al distribuidor autorizado de Cisco, que tiene que pasar el descuento al partner del canal. Póngase en contacto con su distribuidor autorizado de Cisco para obtener más información sobre los descuentos.

Tipo de partner	Producto	Servicios específicos	Servicios de ACTUALIZACIONES SWSS (ECMU)	Unified Computing System	Promociones de soluciones UCS	Productos para pequeñas empresas y servicios específicos	Productos para la seguridad web y del correo electrónico de Cisco y servicio específico	Productos y servicios de Telepresence específicos y software	WebEx
Registrado: (a través de NFR para partners registrados, que acceden únicamente a los productos para pequeñas empresas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Con certificado de reventa: <ul style="list-style-type: none"> Gold, Premier, Select Con certificado de Cloud & Managed Services: Proveedores de la nube Masters, Advance y Express 	70% directo	70% directo	70% directo	70% directo	61% directo	70% directo	80% directo Software: 95% directo	80% directo	
Autorizado: <ul style="list-style-type: none"> Especializado (sin certificación) Authorized Technology Provider (ATP) Solution Technology Integrators (STI) Partners de soluciones (soluciones, preferidos, de soluciones estratégicas) Global Speciality Integrator (GSPI) Cisco Authorised Distributor (Global, Regional, Specialty) 	70% directo	70% directo	70% directo	70% directo	61% directo	70% directo	80% directo Software: 95% directo	80% directo	

Límites de compra

Tabla 2

* Los límites del tipo de partner siguiente no se pueden combinar. Los límites del tipo de partner más elevados tendrán prioridad.

Tipo de partner	Límite NFR NETO ANUAL EN USD
Registrado (a través de NFR para partner registrados)	8 000
Especialización para pequeñas y medianas empresas o Especialización Express Security (sin certificación)	45 000
Cisco Authorised Distributor (Global, Regional, Specialty)	150 000
<ul style="list-style-type: none"> Especializado (sin certificación) Authorized Technology Provider (ATP sin Telepresence)* Solution Technology Integrators (STI) Partners de soluciones (partners de soluciones, preferidos, de soluciones estratégicas) Global Speciality Integrator (GSPI) 	90 000

* Los siguientes límites de tipos de partner solo pueden combinarse como se indica a continuación: ATP (excl. Telepresence) + uno de los niveles de Telepresence. Ejemplo de un partner con ATP CVP + ATP TP Express = 140 000 \$

Tabla 2.1: Límites continuos

* Los siguientes límites de tipos de partner solo pueden combinarse como se indica a continuación: ATP (sin Telepresence) + uno de los niveles de Telepresence. Ejemplo de un partner con ATP CVP + ATP TP Express = 135 000 \$

Tipo de partner	Límite NFR NETO ANUAL EN USD
<ul style="list-style-type: none"> Especializado (sin certificación) Proveedor autorizado de tecnología (ATP sin incluir TelePresence) 	90 000
Especialización en Express Video	50 000
Especialización en Advanced Video	85 000
Proveedor autorizado de tecnología: Telepresence Video Master (Global, Multinational, MS remoto)	250 000

* Si los partners de canal tienen más de 1 proveedor de tecnología autorizado obtienen un máximo de 90 000 \$ NETOS

* Los partners de canal solo pueden tener un límite de compra para 1 nivel de autorización de Telepresence Video, por lo que el valor más alto tendrá prioridad. Por ejemplo: ATP CVP (90 000) + TP SMB (15 000) + ATP TP Master (250 000) = 340 000 \$



Tabla 3

* El partner tiene que ser de reventa, CMSP o de la nube certificado con un mínimo para acceder al límite de compra de Architecture, Master Resale, Authorised Technology Provider o Telepresence Video.

Partner certificado NFR CAP		Architecture Specialisation (50 000 USD por espec. de arquitectura)	Master Resale Specialisation (\$50 000 por Master Spec.)	Proveedor autorizado de tecnología (ATP)	Especializaciones Telepresence Video Authorisations o Video	Límite máximo NFR
Límite NFR de la base de certificación de reventa	Límite NFR de la base de certificación CMSP o proveedor de la nube					
NETO USD	NETO USD	NETO USD	NETO USD	NETO USD	NETO USD	NETO USD
Select 50 000	CMSP Express 100 000	50 000	-	90 000	Especialización en Video Express 50 000	Hasta 690 000
Premier 100 000	CMSP Advanced y 1 Cisco Powered Service 150 000	Hasta 250 000	Hasta 150 000		Especialización en Advanced Video 85 000	Hasta 1 090 000
Gold 250 000	CMSP Master y 2 o más Cisco Powered Services 250 000	Hasta 250 000	Hasta 150 000		ATP Telepresence Master: Global, Multinational, MS remote 250 000	Hasta 1 240 000

* Para más información, consulte los Términos y condiciones de [NFR](#).

Sugerencias para obtener éxito

Entender los criterios de elegibilidad y los límites de compra dependiendo de que sean:

- Registrados
- Certificados
- Especializados
- Autorizados

Más información

Para obtener más información, visite la página web de [NFR](#)

Direcciones URL y herramientas relacionadas

[Registre un proyecto NFR](#) a través de CCW

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Asistencia del programa NFR: emear-help@external.cisco.com con la palabra clave EU-NFR en la línea del asunto

Technology Migration Program (TMP)

Introducción

El programa Cisco Technology Migration Program permite que los partners ofrezcan precios más competitivos en los proyectos a cambio de que se devuelva (transacción) el equipo antiguo, ya sea de Cisco o no.

TMP es un programa internacional que ofrece créditos de trade-in para la mayoría de los principales productos ofrecidos por Cisco y para determinados productos de la competencia de acuerdo con el concepto de contrato según el cual el partner sería responsable de la devolución del equipo de trade-in especificado en los plazos acordados. Los créditos de trade-in pueden ser “estándar” o “promocionales”.

Los partners pueden iniciar un presupuesto a través de Cisco Commerce Workspace.

Sea respetuoso con el medio ambiente - La participación en el programa TMP mejora su reputación como empresa comprometida con el medio ambiente, un mensaje importante que debe hacer llegar a un mercado cada vez con más conciencia ecológica. Todos los materiales que se recogen en el marco del programa TMP se gestionan mediante unas prácticas respetuosas con el medio ambiente. La eliminación se lleva a cabo de conformidad con las normas internacionales.

Características

Una forma simplificada de importar productos de trade-in: simplifique y ahorre tiempo en su próximo pedido de trade-in. El área de informes de Netformx DesignXpert ahora ofrece una opción para **importar archivos de trade-in** del programa Cisco® Technology Migration Program (TMP)

Supervise sus inscripciones y devoluciones de trade-in

Ahora los partners pueden acceder de manera proactiva a su información de trade-in a través de la plataforma Partner Program Intelligence (PPI). **Descargue** las instrucciones detalladas

¡Consulte las nuevas promociones TMP!

Las promociones Cisco a Cisco o No Cisco a Cisco tienen una duración limitada y proporcionan incentivos añadidos al intercambiar determinados productos por la compra de otros productos. Asegúrese de conocer cuáles son las últimas promociones de TMP y acceda a **la lista de promociones** más reciente.

Ahora nuestro proceso de devoluciones fácil de usar le ofrece tres opciones para cerrar su RMA de trade-in

El programa Cisco Technology Migration Program (TMP) requiere que se cierre una autorización para la devolución de materiales (RMA) de trade-in en el plazo de 180 días tras el envío de los productos finales comprados.

La devolución de equipos a Cisco sigue siendo el método favorito que le aporta valor tanto a usted como a su cliente. Además, aumenta su oportunidad de conseguir ventas en el futuro ofreciendo un servicio de reciclaje respetuoso con el medio ambiente a los clientes.

En el caso de que no puedan devolverse los equipos físicamente, ahora Cisco ofrece 2 alternativas. Estas opciones solo están disponibles cuando las condiciones comerciales no permiten la devolución o destrucción de equipos de trade-in a Cisco. Es necesario disponer de los números de serie de los equipos de trade-in y debe saber que se aplican ciertas condiciones.

Obtenga las instrucciones completas

Descripción

Ventajas del programa

- Proporciona créditos de Trade-In para clientes preaprobados, lo que permite a los partners proteger sus márgenes de forma efectiva
- Promueve debates sobre la estrategia de migración tecnológica
- Mantiene el antiguo equipo alejado del mercado gris, llevando a cabo un procedimiento establecido de forma global para la devolución de equipos.
- Ofrece facilidad de devolución de los productos antiguos de los clientes, ya que Cisco costea la eliminación de estos productos de forma segura y respetuosa con el medio ambiente

Utilice el programa Technology Migration Program (TMP) para actualizar la red de Cisco de un cliente o para migrar la red de un cliente desde un entorno de la competencia a una solución de red de Cisco.

TMP es un programa global que ofrece créditos de trade-in para la mayoría de los productos principales que ofrece Cisco y para determinados productos de la competencia. Los créditos de trade-in pueden ser “estándar” o “promocionales”.

Si bien los créditos “estándar” están sujetos a cambios, no tienen ninguna fecha de finalización específica.

En cambio los créditos “promocionales” están asociados a determinadas promociones TMP, tienen una fecha de finalización específica y requieren la aplicación de la operación de trade-in y la compra de productos específicos.

Instrucciones detalladas del TMP:

1. Criterios de selección para partners: partners registrados, con certificación Gold, Silver, Premier y Select, partners con certificación de servicios gestionados Master, Advanced o Express.
2. Inscripción de partners: inscribáse en el programa Cisco Technology Migration Program a través de la herramienta Partner Program Enrollment (PPE).
3. Creación de presupuestos de trade-in: cree sus presupuestos de TMP en Cisco Commerce Workspace.

4. Realización del pedido: una vez aprobado el presupuesto, puede realizar su pedido.
5. Devolución del equipo de trade-in: el programa Technology Migration Program (TMP) requiere que todos los artículos de trade-in sean devueltos a una ubicación designada por Cisco en un plazo de 180 días tras enviarse el producto final comprado. Con el sencillo proceso de devolución que propone Cisco, ya no tendrá que preocuparse. Basta con acordar la recogida gratuita del producto donde se encuentre, mediante la herramienta Product Online Web Returns (POWR). Cisco se encargará de los gastos de transporte e incluso puede acordar recogidas desde varias ubicaciones, así como devoluciones por lotes.

Consejos para alcanzar el éxito

Asegúrese de familiarizarse con las últimas promociones de TMP

Las promociones especiales, de tiempo limitado, están disponibles para proporcionar incentivos añadidos para determinados productos. No se pierda el programa Cisco Equipment Exchange y las promociones Competitive Equipment Exchange Promotions que se están realizando actualmente. Continuamente se añaden o actualizan nuevas promociones. Consulte la [lista completa](#)

Simplificación de Competitive Equipment Exchange: es importante que lea la siguiente información sobre el intercambio de equipos de la competencia:

TMP no utiliza números de productos reales de otros fabricantes en el proceso de generación de presupuestos. En lugar de ello, utilizamos SKU de trade-in creadas por Cisco (TRD) para hacer referencia a los equipos de la competencia.

Las promociones de Competitive Equipment Exchange en TMP no incluyen todos los competidores ni todos los productos de la competencia. En el caso de que no aparezca un determinado competidor, utilice la opción “Otros” como fabricante para determinar la SKU TRD que mejor se adapta a su producto según la descripción del producto.

Utilice la lista “Eligible Product Combinations” (Combinaciones de productos disponibles) para identificar todos los competidores disponibles, TRD y la competencia para combinaciones de Cisco.



¿Necesita más tiempo para devolver un equipo?

Se requiere la devolución a Cisco de los productos Trade-in en 180 días a partir de la fecha de la RMA.

El periodo de RMA de los productos Trade-In comienza a contar a partir del envío al cliente o partner de la última pieza del nuevo equipo de Cisco. Puede solicitar una ampliación de 180 días para un periodo de gracia máximo de 360 días. Las ampliaciones superiores no se tendrán en cuenta. La aprobación se realiza de forma jerárquica y depende de la duración de la ampliación solicitada. Puede solicitar la ampliación enviando la [Solicitud de ampliación de la RMA](#)

Cómo realizar una autorización de devolución de mercancía (RMA) de Trade-In a Cisco

Utilice la herramienta gratuita [Product Online Web Returns \(POWR\)](#) de Cisco. La herramienta POWR está disponible para los clientes y les permite recuperar información del RMA a través de la web, decidir la empresa de transportes adecuada, verificar el número de pieza y la fecha, imprimir las etiquetas de envío y programar la fecha de recogida, según sea necesario. No hay gastos de transporte asociados con el uso de la herramienta POWR.

Supervisar las devoluciones de trade-in

Los equipos que no se devuelven con el TMP optan a facturación. Por este motivo es importante que supervise de cerca sus devoluciones con el TMP.

Los informes pueden efectuarse a través de la plataforma Partner Program Intelligence (PPI). [Descargue](#) las instrucciones detalladas

Más información

Vea [aquí](#) el minuto 2 del vídeo a la carta

Lanzamiento de la herramienta Partner Program Intelligence. Haga clic aquí para obtener instrucciones [detalladas](#).

Visite la herramienta POWR para ver las [demos](#)

Herramientas y direcciones URL relacionadas

Programa de migración de trade-in en Central para partners
www.cisco.com/go/tmp

Registro de proyectos de trade-in - Cisco Commerce Workspace:
<http://www.cisco.com/web/go/commercespace>

Devolución de equipos de trade-in - Instrucciones
http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/euro_me_africa_return_instr.html

Herramienta Cisco Product Online Web Returns (POWR):
http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/return_instructions.html#~1

Datos de contacto para soporte o consultas

Si tiene cualquier pregunta sobre el programa TMP de Cisco, póngase en contacto con su gestor de cuentas de partners de Cisco (PAM) o abra un caso a través de My Cisco Workspace <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Assessment Led Selling (antes AIP)

Introducción

El programa de bonificaciones Assessment Led Selling de Cisco incentiva a los partners por aplicar la práctica Transformative Networking (TN), con una evaluación de la red o la empresa como componente clave de dicha práctica. Cisco considera esta práctica como una de las actividades principales de valor añadido del partner con respecto a su relación con el cliente y, por tanto, ofrece un descuento adicional para las oportunidades de clientes que se generen tras una evaluación.

Descripción

Características destacadas del programa

A continuación se indican los aspectos más destacados de Assessment Led Selling. Revise atentamente las **normas del programa** para obtener información más detallada (los Términos y condiciones de Assessment Led Selling son el único punto de referencia válido para el programa).

Objetivos del programa

Incentivar a los partners y distribuidores de Cisco por ponerse en contacto con clientes potenciales y crear oportunidades con usuarios finales a través de la implementación de la práctica Transformative Networking, que se basa en el uso y los resultados de una evaluación de red ya completada.

1. La motivación a los partners para que logren nuevas oportunidades de negocio con los clientes.
2. Proteger y recompensar a los partners por la inversión en preventas
3. La compensación por preventa dentro del período de venta para consultas al finalizar la evaluación de red y el desarrollo de un plan de ciclo de vida para el cliente
4. El aumento de la rentabilidad del partner

Participación de partners y criterios de inscripción

El programa Assessment Led Selling está disponible para todos los partners y distribuidores de Cisco que tengan el certificado Select, Premier, Silver o Gold. No es necesaria la inscripción antes de enviar oportunidades de Assessment Led Selling.

Ventajas del programa

Descuento incremental de hasta un 4% (se aplican las normas correspondientes; consulte los Términos y condiciones del programa) que es acumulable con Hunting (8%) para clientes potenciales y oportunidades de captación de usuarios finales mediante la implementación de la práctica Installed Base Lifecycle Management, vinculada directamente al uso y el resultado de la aplicación de evaluación de la red.

Inscripción en el programa

A partir de enero de 2012 AIP ya no exige la inscripción en el programa.

Envío del proyecto

El partner de Cisco debe registrar todas las oportunidades de Assessment Led Selling en **Cisco Commerce Workspace**.

Junto con el envío del proyecto, los partners necesitan cargar:

- Los datos completos del cliente y el proyecto.
- La prueba sólida de un Smartcare completo, la evaluación de la red por parte de un distribuidor o un tercero con el cliente.
- Un presupuesto de trade-In de TMP (opcional)

[Conviértase en partner de Cisco](#)[Vender y promocionar productos de Cisco](#)[Financiación de Cisco Capital](#)[Herramientas Cisco](#)[Obtenga soporte técnico para partners](#)[Acrónimos](#)[Partner Marketing Central](#)[Programas de colaboración](#)[Programas de Data Center](#)[Incentivos de registro de proyectos](#)[Programas de rentabilidad](#)[Combinación de programas](#)[Cartera de incentivos para partners](#)[Cisco Incentive Snapshots](#)[Hunting \(anteriormente, OIP\)](#)[Teaming \(antes TIP\)](#)[Programa Public Sector Partner Pricing \(PSP\)](#)[Solution Led Selling \(antes SIP\)](#)[Programa Not For Resale \(NFR\)](#)[Technology Migration Program \(TMP\)](#)[Assessment Led Selling \(antes AIP\)](#)

Criterios de aprobación y detalles del proyecto

- La evaluación del cliente debe completarse en un plazo de entre 14 y 365 días antes de presentar una solicitud de proyecto a Assessment Led Selling.

Una vez obtenida la aprobación final, Cisco asignará un descuento incremental al proyecto de Assessment Led Selling. Cuando se combina con TMP, los partners pueden realizar cambios en el BOM y deben agregar un presupuesto de TMP. Antes de realizar el pedido, los partners deben garantizar que BOM coincide con el TMP-BOM cargado antes de realizar un pedido.

Más información

Puede consultar más información sobre las normas del programa Assessment Led Selling, cursos de formación y consejos en la Central de partners: www.cisco.com/go/aip

Herramientas y direcciones URL relacionadas

Consulte la Central de partners para obtener más información sobre los términos y condiciones de Assessment Led Selling, el registro del proyecto, la participación en el programa y los incentivos de servicio correspondientes

<http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/aip.html>

Otros recursos útiles:

Cisco Transformative Networking

http://www.cisco.com/cisco/web/UK/partners_resellers/iblm/index.html

Cisco IBLM Partner Practice Builder

<http://www.cisco-practicebuilder.com>

Cisco Discovery Service

http://www.cisco.com/web/partners/tools/cisco_discovery_service.html

Evaluaciones que cumplan las condiciones del Assessment Led Selling (AIP)

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/promo_aipNet_assessment.html

Cisco SmartAdvisor (CSA) (anteriormente, Cisco Discovery Service)

http://www.cisco.com/web/partners/tools/cisco_discovery_service.html

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Para realizar cualquier pregunta sobre Assessment Led Selling, póngase en contacto con: aip-support@cisco.com

Asistencia del programa Assessment Led Selling: emear-help@external.cisco.com con la palabra clave AIP en la línea del asunto

Programa Value Incentive Program (VIP)

Descripción general

El programa Value Incentive Program (VIP) es un programa integral de pagos finales que puede contribuir a aumentar la rentabilidad de los partners, y asimismo recompensa a los que centran sus actuaciones empresariales en las principales arquitecturas de Cisco y en los nuevos productos y servicios.

Requisitos del programa

Los partners que participan reciben un pago al:

- Cumplir los objetivos de reservas establecidos para su región y la subopción del VIP
- Mantener u obtener una certificación, especialización, designación o ATP necesaria.
- Mantener la certificación/cumplir los requisitos de satisfacción del cliente (CSAT).

Ventajas del programa

- Mejora notablemente la rentabilidad de los partners
- Recompensa a los partners que promueven la adopción de productos, arquitecturas, soluciones y servicios objetivo de Cisco

Para obtener más información, visite la página web del VIP en: www.cisco.com/go/vip y seleccione Europa.

Nuevas funciones

El periodo de inscripción en el programa Cisco Value Incentive Program (VIP) 26 de 3 meses de duración comienza el 25 de octubre e incluye:

- Nuevo periodo de transición: Todas las SKU están ahora protegidas contra cambios durante dos meses, en lugar de solo las SKU seleccionadas durante 90 días.
- Simplificación de CSAT. Los partners solo tienen que facilitar los contratos del cliente, además de participar en el seguimiento de cualquier puntuación baja.
- Actualizaciones centradas en los productos de todas las opciones, con las SKU de Cisco ONE integradas ahora en las subopciones de redes empresariales y Data Center apropiadas.

Descripción

El programa Cisco® Value Incentive Program (VIP) para arquitecturas es un programa integral de pagos finales diseñado para aumentar los márgenes de los partners del canal de Cisco que distribuyan servicios de colaboración, Data Center, redes empresariales y seguridad, basados en la nube y gestionados, Cisco Open Network Environment (“ONE”) y software como servicio (“SaaS”). El programa ofrece un pago a los partners que hayan alcanzado los objetivos del programa durante un periodo de tres o seis meses. El programa Value Incentive Program 26 (VIP 26) está disponible desde el 26 de julio de 2015 hasta el 23 de enero de 2016.

Criterios de selección de los partners

VIP 26 tiene requisitos de entrada específicos en términos de especialización, certificación, designación y/o Authorized Technology Provider (ATP) para todas las opciones.

La inscripción en las cuatro opciones de arquitectura (Redes empresariales, Seguridad, Colaboración y Data Center) no puede combinarse con la inscripción en la opción de Servicios gestionados y basados en la nube.

La inscripción en las opciones Distribuidor de servicios basados en la nube y Colaboración SaaS puede combinarse con la inscripción en cualquier otra opción.

VIP 26 tiene requisitos de pago que incluyen reservas mínimas, CSAT y especializaciones, certificaciones, designaciones y/o ATP. Las opciones Servicios gestionados y en la nube, Distribuidor de servicios basados en la nube y Colaboración SaaS no tienen ningún requisito de CSAT.

Para conocer los requisitos específicos de entrada, salida, pago y otros detalles del VIP, consulte las normas del VIP en www.cisco.com/go/vip

Sugerencias para lograr el éxito

Para maximizar sus beneficios con VIP, asegúrese de:

1. Centrarse en las SKU VIP con mayores bonificaciones para maximizar sus beneficios
2. Comprobar cada mes que no se pierde ninguna oferta válida mediante los informes de TPV
3. Comprobar que está avanzando hacia el umbral de reservas, especialmente a partir de diciembre
4. Mantener sus especializaciones hasta el final del ciclo VIP (23 de enero)

Más información

Todos los materiales, normativa del programa, cursos de formación, grabación de presentaciones, listas de SKU válidas y herramientas útiles de VIP están disponibles en www.cisco.com/go/vip.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

- **Total Program View (TPV)**: Para supervisar a diario sus reservas y CSAT de VIP
- **Partner Program Enrolment (PPE)**: Para inscribirse
- **PAL Tool**: Para enviar encuestas de satisfacción a sus clientes
- **Partner Self Service (PSS)**: Para gestionar su acceso a PPI

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

Es necesario abrir un caso en Customer Service Central para las solicitudes de soporte técnico:

1. Vaya a **My Cisco Workspace**. Si es la primera vez que utiliza Customer Service Central, tendrá que añadir el módulo a su espacio de trabajo.
2. Haga clic en “Abrir un caso”.
3. Haga clic en “Ver todos” en “Asistencia sobre programas y herramientas”. Seleccione “Reclamaciones de reservas del programa para partners”, “Validez para pagos del programa para partners” o “Inscripción en promociones o programas para partners”, según corresponda.
4. Describa el problema y adjunte un archivo, si lo desea.
5. Rellene los campos necesarios en el apartado “Describa el problema” y seleccione “Programa Value Incentive Program (VIP)” en el menú desplegable “Programa/promoción”.
6. Envíe el caso.

Para los problemas relacionados con la transferencia de fondos VIP, abra el caso en **Cisco Global EasyPay**.

Combinación de programas

Esta matriz indica solamente las posibilidades de combinación entre los incentivos y no establece expectativas sobre niveles de descuento. Para obtener más información sobre los niveles de descuento, consulte cada página de incentivos en la Central para partners.

	Certificación																		
Assessment Led Selling (AIP)		Assessment Led Selling (AIP)																	
Hunting (OIP)			Hunting (OIP)																
Teaming (TIP)				Teaming (TIP)															
Public Sector Pricing (PSP)					Public Sector Pricing (PSP)														
Solution Led Selling (SIP)						Solution Led Selling (SIP)													
Actualización/desplazamiento (Colabore, ¡ahora!)							Actualización/desplazamiento (Colabore, ¡ahora!)												
Advanced New Account Breakaway (UCS y Nexus)								Advanced New Account Breakaway (UCS y Nexus)											
Promociones									Promociones										
Non-standard Pricing (DSA)										MDM (DSA)									
Cisco Capital											Cisco Capital								
Trade-In (TMP)						1						2							Trade-In (TMP)
Precios simplificados de CMSP																			Precios simplificados de CMSP
VIP																			VIP
Partner Plus																			Partner Plus

Incentivos de descuentos iniciales
 Incentivos de pagos finales

- Notas
- 1 Limitado en el 6%
 - 2 Variable según la promoción



Descripción general de Cisco Capital

Descripción general

Cisco Capital es una filial de Cisco. Estamos especializados en proporcionar innovadoras soluciones financieras para los clientes de Cisco a nivel internacional.

Cisco Capital, como partner de Cisco, le permite ofrecer a sus clientes alternativas de financiación flexibles. Gracias a la financiación de Cisco Capital, puede hacer hincapié en el valor de negocio y la importancia de su solución, ya que el precio ha dejado de tener relevancia, y por lo tanto ya no es tan necesario ofrecer descuentos.

Si involucra a Cisco Capital en cada oportunidad de venta desde el principio del proceso de venta, podrá identificar rápidamente los requisitos de financiación del cliente y los posibles obstáculos presupuestarios. Entre todos podremos superar las reticencias del cliente gracias a soluciones de financiación innovadoras como parte del proceso de propuesta.

Algunas ventajas clave de ofrecer la financiación de Cisco Capital:

- **Facilita la venta:** ofrecer financiación puede proporcionarle una herramienta de venta altamente persuasiva para superar la principal objeción del cliente: el precio. Ya no tendrá que vender el coste inicial de una solución completa, sino una solución pagada en cómodos plazos mensuales o trimestrales.
- **Lo diferencia de la competencia:** Cisco Capital ofrece programas competitivos líderes en el mercado. Ofrecer una solución integral de Cisco que cubra las necesidades tanto empresariales como de financiación de sus clientes le ayudará a destacar entre sus iguales y a captar más clientes.
- **Protege los márgenes, evita los descuentos:** al desviar el foco de atención del precio de la solución en favor de cómodos plazos mensuales, es mucho menos probable que los clientes entren en discusiones sobre posibles descuentos, por lo que se protegen sus márgenes.

- **Aumenta la fidelidad de sus clientes y vuelve a hacer negocios:** Cisco Capital le proporciona un sistema de aviso anticipado. Si su cliente quiere adquirir nueva tecnología, acudirá a Cisco Capital para renegociar su proyecto de financiación. En ese momento, nosotros le informaremos, lo que le proporcionará una nueva oportunidad de venta.
- **Cisco Capital:** financiación de la innovación empresarial

Direcciones URL y herramientas relacionadas

www.ciscocapital.com/partner/emea

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Si tiene cualquier duda o desea obtener más información, póngase en contacto con el equipo a través de capital_marketing_emea@cisco.com

Medianas empresas - Financiación easylease al %

Aumente su éxito en ventas y, al mismo tiempo, ayude a sus clientes a adquirir su solución Cisco. Es sencillo gracias al programa de financiación easylease al 0% para las tecnologías de Cisco; además, ahora tiene la ventaja adicional de un 1% de descuento*

Visión general

La financiación easylease al 0% puede ayudar a sus clientes a:

- adquirir su solución integral de Cisco (desde hardware y software hasta servicios y asistencia técnica) hoy mismo,
- alinear su inversión en tecnología con las necesidades de su negocio,
- invertir en tecnología a un interés del 0%.

La inclusión de la financiación easylease al 0% en las propuestas a los clientes le ayuda a:

- diferenciar su oferta,
- aumentar el tamaño del proyecto,
- conservar los niveles de descuento y los márgenes de beneficio,
- construir relaciones más estrechas a largo plazo con los clientes,
- cerrar más negocios nuevos más rápidamente.

Empezar es fácil: descargue los nuevos recursos de ventas y marketing en su idioma aquí: <http://www.cisco.com/web/ciscocapital/partners/emea/financeoffers/partner-easylease.html>

*Se aplicarán los términos y condiciones correspondientes. Para la solicitud de reembolsos vaya a: <https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home>

Descripción

Esta sección le ofrece una descripción general del programa de financiación easylease al 0%. Tenga en cuenta que habrá algunas variaciones en función del país.

Reembolso para el partner	1% de reembolso (de la cantidad neta financiada). Se aplican los términos y condiciones de los reembolsos. Los partners pueden acceder a este enlace para solicitar un reembolso.
Duración del contrato de leasing	36 meses
Tamaño del proyecto mínimo	1000 EUR (o el valor equivalente en la divisa local)
Tamaño del proyecto máximo	250 000 EUR (o el valor equivalente en la divisa local)
Inversión mínima en equipos de Cisco	Debe ser el 70% del precio de compra total (incluidos hardware, software y servicios). El hardware debe representar el 10% de la inversión del cliente en productos de Cisco.
Fecha de finalización de la oferta:	Todos los pedidos se deben procesar antes del cierre de actividades el 31 de julio de 2016.
Términos y condiciones	El cliente puede optar por comprar el equipo al final del plazo de leasing por un precio mínimo; se aplican los términos y las condiciones correspondientes al país. Disponible en todos los productos de Cisco que se encuentren actualmente en la lista de precios global (GPL) de Cisco, excepto la unidad empresarial Small Business Tech Group (SBTG) y los productos restringidos por incentivos. Puede consultar qué productos están excluidos de la financiación de easylease al 0% en www.ciscocapital.com/partner/emea/easylease_excluded_products_annex . Busque los ID de los productos. Financiación sujeta a la aprobación final del crédito del partner financiero. Sujeta a la ejecución de la documentación de leasing local del partner financiero. Disponible en cooperación con nuestros partners financieros locales de Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Israel, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Polonia, Portugal, España, Suecia, Suiza, Turquía (atención: el descuento para partners no está disponible en Turquía) y Reino Unido. Cisco se reserva el derecho a retirar o modificar esta oferta en cualquier momento.

Sugerencias para obtener éxito

Cisco Capital puede actuar como su elemento clave de ventas estratégico.

Hemos creado específicamente el kit de herramientas Count on Cisco Capital para ayudarle a conocer las ventajas que comporta la financiación y ofrecer algunas sugerencias importantes sobre la mejor manera de situar y vender la financiación.

Más información

Descargue el kit de herramientas Count on Cisco Capital:

<http://www.cisco.com/web/ordering/ciscocapital/emea/toolkit/index.html>

Direcciones URL y herramientas relacionadas

Obtenga más información sobre la financiación al 0% de **easy** lease

http://www.cisco.com/web/ciscocapital/partners/emea/financeoffers/easylease_zero.html

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

Póngase en contacto con el equipo local de EasyLease si tiene cualquier pregunta.

Grandes empresas, mercado medio y sector público

Visión general

Cisco Capital combina la experiencia en financiación flexible y competitiva con un conocimiento completo de la tecnología de Cisco. Aportamos un valor único y propuestas para nuestros clientes de grandes empresas, mercado de medianas empresas y sector público diseñando un marco estratégico para la adquisición de tecnología y la gestión del ciclo de vida.

Descripción

Nuestras soluciones financieras pueden personalizarse de modo que cumplan los requisitos específicos de los clientes en todas las arquitecturas. Incluyen los siguientes programas y productos de financiación:

Productos de financiación	
Arrendamiento con posibilidad de adquisición a valor razonable de mercado (o FMV)	Los clientes pagan por utilizar el equipo, no por su propiedad. Al final del período, pueden devolver el equipo o adquirirlo por su valor razonable de mercado.
Contrato de renting financiero a veces llamado contrato de renting de pago completo	Ideal para clientes que desean conservar el equipo cuando concluye el período de arrendamiento. Distribuya los pagos a lo largo del tiempo y quédese con el equipo al final del período.
Préstamo	Esta opción permite a los clientes conservar la propiedad de la compra y liberar capital para las necesidades comerciales habituales. Se pueden estructurar los pagos según el proceso de implementación y los beneficios económicos.
Financiación en varios plazos	Equipare sus pagos con el uso, gracias a la financiación flexible para los costes fijos y variables relacionados con su implementación tecnológica.

Programas de financiación	Características	Cobertura	Más información
Accelerate	<p>Renting por un período de 36 meses FMV (fair market value o valor razonable de mercado) con posibilidad de actualizar, quedarse o devolver el equipo al final del renting</p> <p>Venta máxima: 1 000 000 USD</p> <p>La solución de Cisco mínima es del 70%. Incluye hardware (50%), software, servicios y equipos de otros fabricantes.</p>	<p>Medianas empresas</p> <p>Disponible en todas las soluciones de Cisco</p> <p>Disponible en Francia, Alemania, Irlanda, Israel, Países Bajos, Portugal, España, Sudáfrica, Suiza, EAU y Reino Unido.</p>	<p>Acceda a los requisitos y recursos del programa aquí</p>
Solución de financiación con aplazamiento del pago durante 6 meses	<p>Seis pagos mensuales aplazados para resolver problemas de presupuesto inmediatos, junto con pagos mensuales periódicos para el resto del lease.</p> <p>Todas las soluciones de Cisco (incluidos hardware [70%], software, servicios y equipos de otros fabricantes)</p>	<p>Sector público y grandes empresas</p> <p>Disponible para todas las soluciones de Cisco y en toda la región EMEAR.</p>	<p>Acceda a los requisitos y recursos del programa aquí</p>

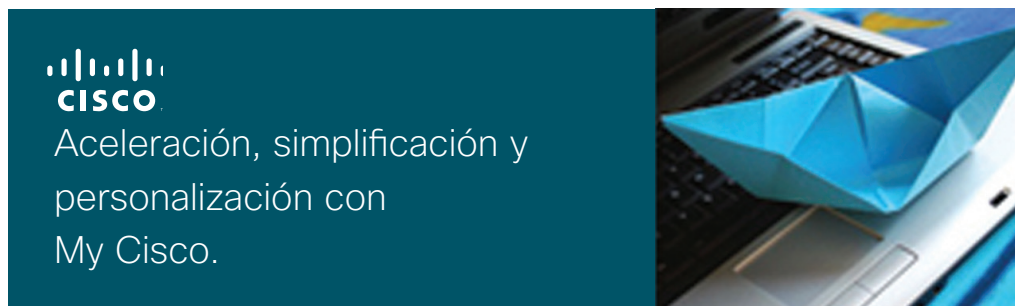
Se aplicarán los términos y condiciones correspondientes. Los requisitos del programa podrán variar en función del país. Cisco Capital se reserva el derecho a retirar o modificar productos y programas en cualquier momento.

Datos de contacto para consultas o asistencia técnica

Póngase en contacto con su equipo de Cisco Capital para saber cómo puede empezar a incluir la financiación en las propuestas de sus clientes.



My Cisco



My Cisco le permite estar al día sobre la información más importante para usted y su negocio. Todas las herramientas, noticias sobre productos, eventos, servicios e incentivos, documentos y contactos personales necesarios para respaldar las relaciones de partner de canal de Cisco y las actividades de ventas están disponibles de forma clara e intuitiva a través de su My Cisco Workspace de alta seguridad.

My Cisco es una experiencia web personalizable. Minimiza el tiempo empleado en la búsqueda de información en aplicaciones back-end como Cisco Commerce Workspace, Partner Self Service y Partner Access Online, y proporciona una funcionalidad de inicio de sesión único, que le permitirá ahorrar tiempo y centrarse en los temas que importan como el desarrollo empresarial y el aumento de productividad.

My Cisco ayuda a mejorar la productividad y la rentabilidad

My Cisco tiene un impacto positivo en la productividad y rentabilidad de los partners. Una encuesta de usuarios existentes de My Cisco indica que los partners ahorran de un 5 a un 50% de tiempo con el uso de My Cisco, frente al acceso a cada aplicación de origen individual.

¿Quién tiene acceso a My Cisco Workspace?

My Cisco está disponible en todo el mundo para partners, clientes e invitados. Para acceder necesita su ID de inicio de sesión en Cisco, y los datos que se muestran en los módulos están limitados, por lo que sólo ve los datos relevantes para usted y su negocio.

My Cisco se encuentra disponible en 17 idiomas y consta de tres componentes:

1. El catálogo **My Cisco** ofrece más de 25 módulos exclusivos que se basan en el derecho del usuario.
2. My Cisco **Workspace** puede personalizarse mediante la selección de módulos del catálogo, arrastrándolos y colocándolos en el lugar deseado y eliminándolos cuando ya no se utilicen.
3. El menú **My Cisco** es un espacio de trabajo portátil que acompaña al usuario en el sitio Cisco.com y proporciona un acceso rápido al catálogo y al espacio de trabajo.

Comience a utilizar My Cisco hoy mismo

Visite www.cisco.com/go/mycisco

Más información

Página My Cisco para partners: www.cisco.com/go/mycisco-partner

Recursos/Ayuda/Preguntas frecuentes de My Cisco:

www.cisco.com/web/help/mycisco.html

Testimonios de partners: http://www.cisco.com/web/partners/tools/my_cisco_vid.html

Resumen de My Cisco:

http://www.cisco.com/web/partners/downloads/765/tools/my_cisco_aag.pdf

Soporte

Obtener ayuda <http://www.cisco.com/web/help/mycisco.html>

Proporcionar comentarios:

<https://www.ciscofeedback.vovici.com/se.ashx?s=6A5348A71DA90E3A>

Conviértase en partner de Cisco

Vender y promocionar productos de Cisco

Financiación de Cisco Capital

Herramientas Cisco

Obtenga soporte técnico para partners

Acrónimos

My Cisco

Herramientas
cotidianasSales
ConnectHerramienta de
inscripción de
partners (PREG)Partner Self
Service (PSS)Solicitud de certificación y
especialización (CSApp)Satisfacción del
cliente (CSAT)Herramienta Partner
Program Enrollment
(PPE)Cisco Commerce
Workspace (CCW)Total Program
View (TPV)Biblioteca de
propuestas de
autoservicio de CiscoComunicaciones
sobre Herramientas
y ProgramasProceso de Global
EasyPay (GEP)

Para empleados normales del partner

Para el administrador del partner

Para empleados normales del partner

<p>CCO - Cisco Connection Online http://www.cisco.com</p>	<p>Proporciona acceso a información y recursos de Cisco Al inscribirse, los invitados, clientes y partners de Cisco.com pueden recibir información y servicios a través de la página web</p>
<p>PSS - Partner Self Service http://www.cisco.com/go/pss</p>	<p>Una herramienta para enlazarle a usted y a sus exámenes (a través de su ID de CSCO) con su partner, que también le otorga acceso a Cisco.com</p>
<p>CCW - Cisco Commerce Workspace http://www.cisco.com/go/ccw</p>	<p>Este es el lugar en el que hay que registrarse para utilizar un programa, p. ej.</p> <ul style="list-style-type: none"> • AIP - Assessment Incentive Program • OIP - Opportunity Incentive Program • SIP - Solution Incentive Program • NFR - Not For Resale • TMP - Technology Migration Program • BA - Promoción Borderless Access • Collaboration Breakaway • TIP - Teaming Incentive Program
<p>PEC - Partner Education Connection http://www.cisco.com/go/pec</p>	<p>Formación para los partners que está especialmente dirigida a la preparación de exámenes => calificaciones personales => calificaciones de partners</p>
<p>TKL - Biblioteca de conocimientos técnicos de Cisco http://www.cisco.com/web/learning/learning_services/curriculum-planning.html</p>	<p>Un conjunto de conocimientos y prácticas recomendadas diseñado para ofrecer a los usuarios finales acceso a propiedad intelectual útil de Cisco. Emplee los recursos para evitar problemas comunes y reducir la curva de aprendizaje de los productos y tecnologías de Cisco.</p>
<p>Herramientas para partners http://www.cisco.com/web/partners/tools</p>	<p>Selección de herramientas para partners</p>
<p>Quién es mi representante Cisco https://tools.cisco.com/WWChannels/CAMLOC/whoismyciscorep.do</p>	<p>Permite averiguar quién es responsable de un partner o una cuenta</p>
<p>Biblioteca de propuestas para partners https://communities.cisco.com/docs/DOC-34186</p>	<p>Proporciona acceso a propuestas aprobadas por Cisco que pueden personalizarse y descargarse fácilmente para más de 100 soluciones y productos de Cisco en diferentes idiomas.</p>



Para el administrador del partner, además de la lista del empleado normal

<p>Registro de partners e ICPA - Acuerdo de partner de canal indirecto http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do</p>	<p>Para ser un partner registrado, las empresas que no posean un acuerdo de reventa directo con Cisco necesitan leer y aceptar los términos y condiciones del Acuerdo de partner de canal indirecto (ICPA). Este acuerdo es válido para distribuidores y empresas que no revenden, sino que ofrecen servicios profesionales relacionados con los productos Cisco. Es fundamental que aparezcan en la lista de Partner Locator.</p>
<p>PSS - Partner Self Service http://www.cisco.com/go/pss</p>	<p>Cada partner tendrá uno o más administradores PSS, que son los que controlan el acceso de todas aquellas personas que estén vinculadas al partner y que, por lo tanto, tienen acceso a las páginas destinadas a partners en cisco.com. También da la oportunidad a aquellas personas que cuenten con exámenes Cisco y una ID de CSCO de vincularse con el partner y optar a especializaciones para partners</p>
<p>CSApp - Herramienta Certification and Specialization Application http://www.cisco.com/go/csapp</p>	<p>Cada partner tendrá uno o más administradores CSApp, que son los que controlan el acceso de los partners. Los administradores CSApp decidirán qué personas son aquellas cuyos exámenes utiliza el partner para las especializaciones y el nivel de certificación</p>
<p>CSAT - Satisfacción del cliente que utiliza la PAL - Herramienta online de acceso de partners http://www.cisco.com/go/pal</p>	<p>Cada partner tendrá uno o más administradores CSAT, que son los que controlan que los partners introduzcan nombres de contacto/direcciones de correo electrónico válidas y comprueban cualquier puntuación baja recibida. Las encuestas CSat se utilizan para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los niveles de certificación más altos • VIP - Value Incentive Program • Cisco Customer Satisfaction Excellence • CSSP - Cisco Shared Support Program
<p>PPE - Inscripción en el programa de partners http://www.cisco.com/go/ppe</p>	<p>Cada partner tendrá uno o más administradores PPE, que son los que controlan el acceso de los partners para inscribirse en nuevos programas, p. ej.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cisco Technology Migration program • Not For Resale NFR Program • Partner Plus Program • PSPP - Public Sector Partner Pricing • Solution Led Selling (SIP) • Value Incentive Program
<p>PPI - Partner Program Intelligence http://www.cisco.com/go/ppi</p>	<p>Cada partner tendrá uno o más administradores PPI, que son los que controlan el acceso de los partners para ver cómo les va en los programas desde el punto de vista financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> • NFR - Not For Resale • VIP - Value Incentive Program
<p>Kit de bienvenida para nuevos partners http://www.cisco.com/go/partnerkits</p>	<p>Este kit para partners online incluye enlaces a herramientas y programas que han sido diseñados para ayudarle a tener éxito en los mercados actuales</p>

[Conviértase en partner de Cisco](#)[Vender y promocionar productos de Cisco](#)[Financiación de Cisco Capital](#)**Herramientas Cisco**[Obtenga soporte técnico para partners](#)[Acrónimos](#)

My Cisco

**Herramientas
cotidianas**[Sales
Connect](#)[Herramienta de
inscripción de
partners \(PREG\)](#)[Partner Self
Service \(PSS\)](#)[Solicitud de certificación y
especialización \(CSApp\)](#)[Satisfacción del
cliente \(CSAT\)](#)[Herramienta Partner
Program Enrollment
\(PPE\)](#)[Cisco Commerce
Workspace \(CCW\)](#)[Total Program
View \(TPV\)](#)[Biblioteca de
propuestas de
autoservicio de Cisco](#)[Comunicaciones
sobre Herramientas
y Programas](#)[Proceso de Global
EasyPay \(GEP\)](#)

Para empleados normales del partner

Para el administrador del partner

<p>EasyPay global: http://www.cisco.com/web/partners/tools/global_easypay.html</p>	<p>El EasyPay Program es un proceso sencillo y uniforme de pago y generación de informes para partners que participan en los Partner Incentive Payment Programs</p>
<p>Partner Locator http://www.cisco.com/go/partnerlocator</p>	<p>Herramienta de acceso público que sirve para comprobar el estado de cualquier partner</p>

Conviértase en partner de Cisco

Vender y promocionar productos de Cisco

Financiación de Cisco Capital

Herramientas Cisco

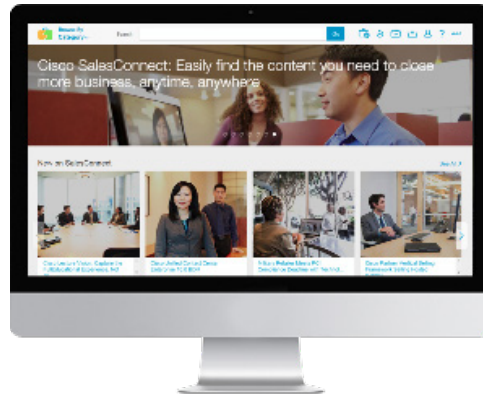
Obtenga soporte técnico para partners

Acrónimos

My Cisco

Herramientas
cotidianasSales
ConnectHerramienta de
inscripción de
partners (PREG)Partner Self
Service (PSS)Solicitud de certificación y
especialización (CSApp)Satisfacción del
cliente (CSAT)Herramienta Partner
Program Enrollment
(PPE)Cisco Commerce
Workspace (CCW)Total Program
View (TPV)Biblioteca de
propuestas de
autoservicio de CiscoComunicaciones
sobre Herramientas
y ProgramasProceso de Global
EasyPay (GEP)

Sales Connect



Descripción general

¿Desea acceder a más recursos de ventas? ¡Empiece por SalesConnect! Ahora podrá encontrar valiosos contenidos de ventas y compartirlos con sus compañeros y clientes. Pruébelo ya en SalesConnect para móvil o en salesconnect.cisco.com.

Nuevas funciones

Localización: SalesConnect ahora está disponible también en varios idiomas. Utilice filtros específicos para cada idioma y encontrará contenido más adecuado para usted y sus clientes.

Descripción

Acceda con facilidad a contenido relevante y recomendado en una única plataforma de consumo digital, disponible desde cualquier dispositivo (móvil/ordenador), desarrollado y mantenido sobre la base de las investigaciones de los vendedores. Encuentre los últimos textos comerciales, demostraciones, formación y propuestas para ayudarle a cerrar negocios más rápidamente.

Desde su ordenador, visite SalesConnect en <http://salesconnect.cisco.com> o descárguela desde su dispositivo móvil de **eStore Apps** (solo usuarios internos), iTunes App Store o Google Play.

Sugerencias para lograr el éxito

Personalice su experiencia: los maletines son “carpetas” que puede crear y personalizar con el contenido más relevante para usted, así como compartirlas con sus compañeros.

Para crear un maletín desde la página de inicio, haga clic en “Mi maletín” y, después, en “Crear maletín”. Para añadir contenido a un maletín existente, haga clic en “Añadir a mi maletín”.

Más información

<https://cisco.jiveon.com/groups/salesconnect/pages/about-salesconnect>

Datos de contacto para soporte técnico o consultas

salesconnect-inquiries@cisco.com



Herramienta de inscripción de partners (PREG)

Descripción general

La herramienta de inscripción de partners de Cisco brinda a los partners de canal una forma práctica de registrarse como partner registrado de Cisco. Convertirse en partner registrado de Cisco es el primer paso en el camino que le permitirá aprovechar las bonificaciones que ofrece el programa Cisco Channel Partner Program.

Descripción

El estado de un partner como partner registrado de Cisco establece su relación con Cisco y le otorga acceso a las herramientas y la formación necesaria para convertirse en unpartner certificado o especializado de Cisco. Tanto los distribuidores como los no distribuidores que suministran servicios profesionales relacionados con los productos de Cisco pueden participar en este programa.

Para convertirse en partner registrado de Cisco, las empresas deben enviar en primer lugar una solicitud por medio de la herramienta de registro de partners (<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>). Como parte del proceso de inscripción, las empresas que no tienen una relación de compra directa con Cisco tendrán que revisar y aceptar los términos y condiciones del acuerdo de partners de canal indirectos (ICPA) (<http://www.cisco.com/warp/public/765/tools/registration/agreement.shtml>). Solo una persona de su empresa puede aceptar el acuerdo y enviar una solicitud.

El proceso de solicitud de inscripción de partners consta de los siguientes pasos:

1. Solicite una ID de usuario de Cisco.com (en caso de que aún no tenga una).
2. Proporcione o compruebe la información de contacto de la empresa.
3. Los partners nuevos y los partners que hayan renovado deben completar el cuestionario online de diligencia debida (los revendedores también deben proporcionar detalles de su distribuidor autorizado preferido).
4. Revise y acepte las condiciones del Acuerdo de partners de canal indirectos (ICPA).
5. Envíe la solicitud.

Cisco revisará la solicitud enviada y le comunicará si ésta ha sido rechazada en un plazo de 30 días laborables. El proceso de aprobación es automatizado, por lo que el estado de partner en cuestión se reflejará inmediatamente. Se le concederá acceso de nivel de partner a Cisco.com y podrá participar en el programa Channel Partner Program. La categoría de partner registrado tiene una validez de 12 meses y se debe renovar anualmente.

Ventajas de los partners registrados de Cisco

- Nivel de acceso de partner a las herramientas de Cisco.com, incluida Partner E-Learning Connection
- Posibilidad de convertirse en partner certificado o especializado de Cisco si se cumplen los requisitos
- Inclusión en el listado de la herramienta Cisco Partner Locator (en función de la política de los escenarios)
- Acceso al kit de partners registrados online, que contiene una amplia variedad de información y recursos muy útiles y acceso a la herramienta Collateral Builder
- Uso del logotipo de partner registrado de Cisco
- Envío de comunicaciones periódicas con actualizaciones de nuevos productos y promociones, modificaciones de programas, ofertas especiales, cursos de formación y soporte.

Herramientas y URL relacionadas

Vaya directamente a la herramienta de registro de partners
<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>

El Acuerdo de partners de canal indirectos (ICPA)
(<http://www.cisco.com/warp/public/765/tools/registration/agreement.shtml>).

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite
<http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.



Partner Self Service (PSS)

Descripción general

La herramienta Partner Self Service permite a los partners administrar los datos de la empresa, autorizar el acceso a las herramientas, renovar el nivel de acceso del partner y garantizar que la empresa aparece correctamente en la herramienta Partner Locator.

Descripción

Ventajas:

- permite administrar los datos y el acceso del partner de Cisco
- la actualización de la información fortalece la relación entre Cisco y el partner
- permite a los miembros de la empresa obtener el nivel de acceso de partner
- PSS (solo para administradores de partners) permite gestionar los datos de la empresa.

A través de PSS, los partners puede administrar la información de la empresa y de sus miembros, ubicaciones globales e individuales, y el acceso a las herramientas para partners.

Un partner podrá acceder a Partner Self Service tras completar el proceso de registro de partners. La persona que registre el partner se convertirá automáticamente en administrador de Partner Self Service y podrá continuar configurando y asociando contactos a la empresa.

Herramientas y URL relacionadas

Para obtener información adicional, consulte la Guía del usuario, a la que puede acceder directamente desde www.cisco.com/go/pss

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Solicitud de certificación y especialización (CSApp)

Descripción general

La herramienta Certification and Specialization Application (CSApp) le proporciona información para ayudarle a determinar cuáles son las certificaciones y especializaciones más adecuadas para su empresa.

La herramienta Certification and Specialization Application permite:

- **Solicitar nuevas certificaciones y especializaciones.** Obtenga nuevas certificaciones y especializaciones a través de una interfaz web fácil de utilizar.
- **Gestionar las certificaciones y especializaciones existentes.** Renueve una certificación o especialización existente, o cambie el nivel de certificación actual.
- **Supervise el cumplimiento de su certificación y sus especializaciones.** Utilice el “Informe de cumplimiento del partner”, disponible en la sección de informes.

Descripción

Acceso

Para acceder a CSApp, debe haber llevado a cabo los pasos siguientes:

- Obtener una ID de usuario de Cisco.com
- Registrar su empresa a través de Partner Registration
- Asegurarse de estar asociado a una empresa registrada en Cisco

Una vez cumplidas estas exigencias previas, puede empezar a utilizar CSApp. La herramienta Certification and Specialization Application (CSApp) admite dos niveles de acceso:

- acceso de solo escritura (predeterminado)
- acceso de autor (lectura y escritura)

Puede solicitar el acceso de lectura y escritura desde la herramienta Partner Self Service o haciendo clic en el enlace “Click here to request full access” (Haga clic aquí para solicitar acceso completo) de la página “Select Geography” (Seleccionar geografía).

Direcciones URL y herramientas relacionadas

Página de inicio de CS Application:

www.cisco.com/go/csapp

Para obtener una ID de usuario de Cisco.com, visite

<http://tools.cisco.com/RPF/register/register.do>

Para inscribir a su empresa, utilice la herramienta Partner Registration

<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>

Para asociarse usted mismo a una empresa, utilice la herramienta Partner Self Service que puede encontrar en

<http://tools.cisco.com/WWChannels/GETLOG/login.do>

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.



Satisfacción del cliente (CSAT)

Introducción

La satisfacción del cliente sigue siendo una de las principales prioridades de Cisco y la piedra angular del programa Cisco Channel Partner Program. Con este fin, se ha creado Partner Access onLine (PAL), no solo para ayudarle a gestionar las encuestas enviadas y recibidas de sus clientes, sino también para proporcionarle acceso en tiempo real y personalizado a las mejores prácticas compartidas de Cisco.

Nuevas funciones

Proceso de satisfacción del cliente (CSat) actualizado y simplificado

Descripción

Características y ventajas clave:

- proporciona a los partners un sistema de recopilación de datos sin coste alguno
- permite realizar el seguimiento de tendencias y datos
- identifica las áreas clave de mejora tanto de Cisco como de sus partners
- refuerza la relación entre partners, clientes y Cisco
- genera lealtad y retención de clientes y partners a largo plazo
- permite que los partners y Cisco puedan tomar decisiones empresariales bien informadas.

	N.º de nombres de contacto/direcciones de correo electrónico	Clasificación de CSAT
Nuevo Premier	Ninguna (exento en el primer año)	n/d
Renovación de Premier	Seguimiento de puntuaciones bajas + 10	n/d
Silver	Seguimiento de puntuaciones bajas + 20	n/d
Nuevo Gold	Ninguna (exento en los primeros 6 meses)	n/d
Renovación de Gold	Seguimiento de puntuaciones bajas + 30	n/d

Estrella de excelencia CSAT

A partir del 1 de agosto de 2015, no será posible obtener la estrella de excelencia CSAT. La última medición para la estrella de excelencia se realizó el 26 de julio de 2015. La designación de la estrella permanecerá en la herramienta de búsqueda de partners hasta el 23 de enero de 2016.

Recomendaciones de gestión

- Acceda a la **herramienta PAL** a partir del 15 de noviembre de 2015 para comenzar las actividades de CSAT.
- Puede indicar varias direcciones de correo electrónico para el mismo cliente empresarial (de hecho, se recomienda que lo haga para obtener una visión objetiva de la satisfacción del cliente en general)
- Realice un seguimiento de los clientes con menor puntuación inmediatamente después de recibir y realizar el seguimiento que le ofrece Cisco con las tareas se supervisión de la página de seguimiento de la **herramienta PAL**.

Más información

Escuche una grabación del webcast Power Hour y descargue la presentación para obtener más información sobre www.cisco.com/go/csats.

Herramientas y direcciones URL relacionadas

Partner Access onLine (PAL): www.cisco.com/go/pal

Requisitos de CSAT: www.cisco.com/go/csats

Requisitos de la CSAT de VIP: www.cisco.com/go/vip

Datos de contacto para soporte y consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Herramienta Partner Program Enrollment (PPE)

Descripción general

Partner Program Enrollment (PPE) es un sistema integrado y consolidado que le permite inscribir, enviar y realizar un seguimiento de distintos programas de Cisco, todo ello en una sola plataforma. Puede acceder al programa para partners a través del siguiente enlace www.cisco.com/go/pppe.

Descripción

El programa PPE permite obtener la aprobación inmediata de programas específicos de Cisco a partir del estado de certificación, especialización y autorización. Además, el programa PPE proporciona a los partners la posibilidad de realizar un seguimiento del estado de aprobación de su inscripción en diferentes programas de canal. Gracias a esta integración en la Aplicación de certificación y especialización (CSApp) y en Cisco Commerce Workspace, el programa PPE permite a los partners navegar cómodamente en dicha aplicación para la gestión de proyectos y pedidos.

El administrador de CSApp de la empresa del partner tiene que llevar a cabo la inscripción en los programas mencionados a través de la herramienta Partner Program Enrollment.

Todas aquellas personas que dispongan de una ID de CCO válida podrán ver las inscripciones de la empresa, sin embargo, solo el administrador de CSApp puede inscribir a una empresa en un programa.

La herramienta Partner Program Enrollment incluye otras funciones:

- Tienda integral donde consultar todos los programas de canal activos y aptos
- Seguimiento en tiempo real de los estados de todas las solicitudes
- Proceso sencillo de inscripción en 5 pasos
- Integración perfecta con el resto de herramientas para programas
- Inscripción en los programas más rápida gracias a la validación automática de la elegibilidad.

Cómo inscribirse en un programa

Elija un programa

En la pestaña de selección de programas, haga clic en el botón “Seleccionar” que aparece junto al programa en el que desea inscribirse. En función del programa que elija y de los requisitos de ese programa en particular, es posible que se solicite que el partner seleccione una región geográfica en una ventana emergente.

Elija una trayectoria

Si el programa que ha seleccionado el partner incluye una o varias trayectorias, el partner deberá seleccionar la trayectoria en la que desea participar.

1. Pestaña de trayectorias posibles: muestra las trayectorias a las que puede optar un partner en función de su certificación actual y su nivel de especialización.
2. Pestaña de trayectorias potenciales: muestra el resto de las trayectorias disponibles para las que el partner no cumple los criterios de selección.
3. Haga clic en el enlace que permite comprobar el cumplimiento de los criterios de selección y se abrirá una ventana emergente en la que aparecerá una comparación entre los requisitos de la trayectoria y las credenciales del partner.

PARTNER PROGRAM ENROLLMENT (PPE)

The screenshot shows the PPE interface with the following elements:

- Navigation:** Welcome, Tony! You are now ready to enroll and manage multiple Cisco Channel Partner Programs through this integrated platform. Preferred Language: English (Change Language), My Proxy, Tool Links (Select Link).
- Programs Table:**

Program Name	
Hunting	
Profitability	
Select Cisco Technology Migration program	Cisco Registered Partners are eligible to enroll in customer to churn installed base. The goal of TM...
Select Cloud Partner Program - App Integrator	Empowers Partners to deploy Cloud applications. Application Integrators have competency in implementation and migrati more...
Select Global Partner Network	Cisco Premier, Silver or Gold Certified Partners are eligible to enroll in Host Agent p partners to establish an agency relationship with other Cisco certifi more...
Select Legacy Tandberg Pricing Agreements	Former Tandberg partners can use this enrollment to have simplified access to prio merger date with Cisco.
Select SIP	Cisco Certified Partners (excluding Select in Japan) are eligible to register a solutio buy solutions to help solve their business problems. Cisco SIP rewards partners th that integrate proprietary or third-party applications and services with Cisco techny benefit from the program by achieving "pre-qualified for SIP" status. This can help developers by partnering with Cisco's reseller channel to develop a solution practi information about the program more...
Select Telepresence Healthcare	Telepresence Healthcare
Promotional	
- Select Geography Modal:** A dropdown menu is open showing a list of regions: ARGNTNA-CHILE-PERU-UR, AUSTRALIA, BELUX, BRAZIL, CANADA, CHINA, CZECH REPUBLIC, EAST AFRICA, EMERGING SOUTH AFRICA, EUROPE EAST, FRANCE, GERMANY, GULF, HONG KONG, HUNGARY, INDIA SUB-CONTINENT, INDONESIA, ITALY, JAPAN.

[Conviértase en partner de Cisco](#)
[Vender y promocionar productos de Cisco](#)
[Financiación de Cisco Capital](#)
[Herramientas Cisco](#)
[Obtenga soporte técnico para partners](#)
[Acrónimos](#)
[My Cisco](#)
[Herramientas cotidianas](#)
[Sales Connect](#)
[Herramienta de inscripción de partners \(PREG\)](#)
[Partner Self Service \(PSS\)](#)
[Solicitud de certificación y especialización \(CSApp\)](#)
[Satisfacción del cliente \(CSAT\)](#)
[Herramienta Partner Program Enrollment \(PPE\)](#)
[Cisco Commerce Workspace \(CCW\)](#)
[Total Program View \(TPV\)](#)
[Biblioteca de propuestas de autoservicio de Cisco](#)
[Comunicaciones sobre Herramientas y Programas](#)
[Proceso de Global EasyPay \(GEP\)](#)

Introduzca la información

PPE hace que la introducción de datos sea más sencilla ya que rellena automáticamente la información de la empresa en función de la ID CCO del usuario. Al mismo tiempo, ofrece la posibilidad de que el usuario introduzca información de contacto diferente de la organización. Estos datos se verifican durante el proceso de revisión.

Envíe la información del modo que lo solicita el programa:

1. Quién participa: se rellena automáticamente con la información de contacto del partner y el CAM
2. Información adicional: aporte documentación adicional, si el programa se lo solicita
3. Términos y condiciones: muestra las condiciones generales de dicho programa y un mensaje de "Haga clic para aceptar"
4. Información bancaria: si el programa se lo pide, introduzca los detalles bancarios necesarios
5. Revisión y aprobación: para los programas cuya aprobación no es automática, permite la aprobación de Cisco.

NOTA: Si el partner realiza la inscripción de forma manual, recibirá un mensaje de correo electrónico recordándole que debe utilizar PSS para verificar los contactos de cara a la notificación del pago y aceptación.

Who is Involved	Additional Information	Terms and Conditions	Bank Information	Review and Approve
The Partner *Required Field Partner Name and Address: ARRAYA SOLUTIONS, INC. 521 Plymouth Road Plymouth Meeting, PA19462 View Partner Profile		Cisco Cisco Channel Account Manager (CAM): Andrew Kreutzer Find your CAM with the CAM Locator.		
Partner Contact: * First Name: * RYAN Last Name: * BENNER Title: * Cisco Practice Director Phone Number: * 6103161602 Email Address: * rbenner@arrayasolutions.com				
<input type="button" value="Continue"/>				

Herramientas y direcciones URL relacionadas

Herramienta Partner Program Enrollment (PPE):
www.cisco.com/go/ppe

Inicie sesión con su ID de CCO y consulte las inscripciones de su empresa.

Importante.

Solo el administrador de CSApp de su empresa puede llevar a cabo las inscripciones en los distintos programas y promociones.

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Los partners pueden abrir un caso directamente con el equipo de GSTS/PRT (agentes de TI con formación en CCW) a través de la opción Help (Ayuda) de la página de inicio de [CCW en Cisco.com](#)

O bien, ponerse en contacto mediante: euro-help@external.cisco.com

Datos de contacto para soporte y consultas

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

[Conviértase en partner de Cisco](#)
[Vender y promocionar productos de Cisco](#)
[Financiación de Cisco Capital](#)
[Herramientas Cisco](#)
[Obtenga soporte técnico para partners](#)
[Acrónimos](#)

My Cisco	Herramientas cotidianas	Sales Connect	Herramienta de inscripción de partners (PREG)	Partner Self Service (PSS)	Solicitud de certificación y especialización (CSApp)	Satisfacción del cliente (CSAT)	Herramienta Partner Program Enrollment (PPE)
--------------------------	---	-------------------------------	---	--	--	---	--

[Cisco Commerce Workspace \(CCW\)](#)
[Total Program View \(TPV\)](#)
[Biblioteca de propuestas de autoservicio de Cisco](#)
[Comunicaciones sobre Herramientas y Programas](#)
[Proceso de Global EasyPay \(GEP\)](#)

Cisco Commerce Workspace (CCW)

Descripción general

Commerce Workspace es una plataforma integrada de presupuestos y pedidos que permite a los partners acceder a los programas y las rebajas de precios de Cisco. Ofrece una interfaz fácil de usar que aumenta la colaboración, mejora la flexibilidad de los partners realizando cambios en las configuraciones y proporciona un amplio acceso a las ofertas de los partners de Cisco.

Cisco Commerce Workspace ofrece una experiencia sencilla, simplificada e integrada que permite a los partners registrar proyectos, configurar y asignar precios a productos, software y servicios relacionados. Además, permite realizar presupuestos y enviar pedidos desde un único espacio de trabajo. Todos los partners tienen acceso al registro de proyectos y al área de presupuestos del espacio de trabajo. Los partners con una relación directa con los pedidos también disfrutarán de las ventajas de los pedidos en CCW.

Asimismo, los partners también pueden utilizar CCW para crear sus configuraciones con el portal de presupuestos, al que se puede acceder desde la pestaña Estimates & Configurations (Presupuestos y configuraciones) en CCW. Con la herramienta Estimates podrá utilizar CCW como almacén de la configuración estándar y punto de partida para sus configuraciones nuevas. Estimates ofrece validaciones inteligentes, añade servicios automáticamente y proporciona orientación en tiempo real para las secciones válidas, lo que reduce el número de mensajes de error. La interacción es más completa, lo que hace fácil la navegación entre las herramientas integradas en el proceso de creación de presupuestos dentro de CCW.

Tenga en cuenta que el resto de las herramientas de configuración como Next Generation Configuration (NGC) se retirarán a partir del 1 de septiembre de 2015. Las configuraciones que haya guardado anteriormente en la herramienta NGC se migrarán automáticamente a la herramienta Estimates.

De forma sistemática, nuestro desarrollo continuo de CCW tiene por objeto reducir la cantidad de herramientas que hay que utilizar, acortando así la duración general del ciclo del proyecto y proporcionando una experiencia de compra uniforme.

Características

Descripción general de la versión 2015 de CCW

- Simplificación para el usuario: Nuevo panel de inicio
- Guía de registro de proyectos
- Rechazo de servicios para alguno de los artículos de línea más importantes
- Sugerencias útiles adicionales para el hardware de appliances de seguridad

- Modificación de las cantidades en la reserva de equipos usados de Cisco Capital
- Mejoras en el catálogo externo de B2B de última generación
- Información adicional sobre incentivos disponible en idiomas locales
- Mejoras en Smart Account
- Algunas mejoras menos importantes para el usuario en Cisco Commerce
- Para obtener más información sobre la lista de mejoras, haga clic [aquí](#)

Descripción

Presupuesto

En Cisco Commerce Workspace, los partners pueden registrar proyectos y beneficiarse de los programas y promociones para EMEAR actualmente disponibles. Los partners pueden registrar proyectos para los siguientes programas:

- AIP
- OIP
- NFR
- SIP
- PSPP 2.0

Los partners también pueden crear trade-ins en Cisco Commerce Workspace. En relación con la inscripción, los partners deben inscribirse en los siguientes programas:

- CTMP – Trade-in
- SIP

Inscripción en los programas

Por lo que se refiere a la inscripción, los partners deben inscribirse en los siguientes programas en la herramienta PPE – Partner Program Enrollment:

- CTMP – Trade-In
- SIP
- VIP
- PSPP 2.0
- NFR

Nota: el administrador de CSApp de la empresa del partner debe llevar a cabo la inscripción en los programas mencionados a través de la herramienta Partner Program Enrollment. Puede acceder a esta herramienta en la página de inicio de Cisco Commerce Workspace haciendo clic en “Mis inscripciones”. Todas aquellas personas que posean una ID de CCO válida pueden ver las inscripciones de la empresa, pero tan solo el administrador de CSAPP puede inscribir una empresa en un programa.

[Conviértase en partner de Cisco](#)
[Vender y promocionar productos de Cisco](#)
[Financiación de Cisco Capital](#)
[Herramientas Cisco](#)
[Obtenga soporte técnico para partners](#)
[Acrónimos](#)
[My Cisco](#)
[Herramientas cotidianas](#)
[Sales Connect](#)
[Herramienta de inscripción de partners \(PREG\)](#)
[Partner Self Service \(PSS\)](#)
[Solicitud de certificación y especialización \(CSApp\)](#)
[Satisfacción del cliente \(CSAT\)](#)
[Herramienta Partner Program Enrollment \(PPE\)](#)
[Cisco Commerce Workspace \(CCW\)](#)
[Total Program View \(TPV\)](#)
[Biblioteca de propuestas de autoservicio de Cisco](#)
[Comunicaciones sobre Herramientas y Programas](#)
[Proceso de Global EasyPay \(GEP\)](#)

Herramientas y direcciones URL relacionadas

Cisco Commerce Workspace

Inicie la sesión con su ID de CCO y utilice el espacio de trabajo.

Vínculo de la Central de partners a todo el material de formación, guías de referencia rápida, preguntas y respuestas y recursos de aprendizaje electrónico:

http://www.cisco.com/web/partners/events/commerce_workspace.html#~2

La herramienta **UCSS mapping** ayuda a buscar las SKU de UCSS apropiadas en función de las SKU de su software y a generar resultados basados en la plataforma para realizar pedidos que utiliza: Market Place o CCW Ordering.

Para actualizar suscripciones de software o realizar suscripciones nuevas, utilice el enlace directo a la **Product Upgrade Tool (PUT)** en la página de inicio de CCW.

A continuación se indican otras funciones adicionales de Cisco Commerce Workspace:

Entorno de presupuestos integrado que le permite registrar oportunidades y aplicar precios promocionales a configuraciones que se cargan desde las herramientas de Cisco.com y Excel	<ul style="list-style-type: none"> Reduce las tareas administrativas, la redundancia y los costes asociados a los proyectos entrantes
Capacidad para compartir proyectos	<ul style="list-style-type: none"> Mejora la adaptación de Partner Program. Permite informar de las promociones y programas. Proporciona un único lugar para acceder a los programas de Cisco.
Uso de una ID de proyecto estándar de Cisco para pedidos directos	<ul style="list-style-type: none"> Aumenta la colaboración entre usted y el personal de ventas de Cisco. Proporciona una única fuente para todos los proyectos registrados.
Notificación de la herramienta de solicitud de autorización de desviación automática (DART) para distribuir los pedidos indirectos aprobados de nivel 2	<ul style="list-style-type: none"> Mejora los informes en circuito cerrado (ingresos, ventas, uso del programa). Reduce el plazo de validación del pedido. Proporciona una mejorada oportunidad de visibilidad.
Aplicación de descuentos promocionales a las configuraciones para pedidos directos	<ul style="list-style-type: none"> Integra el flujo de trabajo entre las herramientas de Cisco
Aplicación global disponible en 16 idiomas	<ul style="list-style-type: none"> Mejora su experiencia como partner. Agiliza el proceso de validación del pedido. Aumenta la visibilidad del precio promocional.

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

En caso de tener algún problema, los partners deberán crear primero un caso para el servicio técnico. Sin el número de caso, los equipos de asistencia posteriores no podrán prestar ayuda a los partners.

Los partners pueden abrir casos en Customer Service Central (CSC), a la que pueden acceder a través de My Cisco Workspace. Visite <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Más información

Consulte la **Web de la Central de partners** para ver las actualizaciones en las publicaciones y el material de formación autoguiada.

Mejoras en CCW: Mejoras en CCW: Haga clic [aquí](#) para acceder a la descripción general de los lanzamientos de agosto de 2015

En la pestaña **Formación del programa** también encontrará materiales de formación adicionales sobre UCS, UCSS, SKU de consultoría de alcance fijo y Product Upgrade Tool.

Manténgase actualizado

Esté al corriente de las noticias más recientes sobre CCW y otras herramientas y programas. Puede [suscribirse](#) al boletín consolidado para partners sobre herramientas y programas de EMEAR que recibirá dos veces al mes: uno será una actualización más detallada y el otro estará en formato resumido.

En este boletín puede leer las noticias más recientes sobre actualizaciones de lanzamientos, formación y cambios operativos o empresariales en relación con los programas y las herramientas de Cisco, así como las alertas que informan del tiempo de inactividad.

Total Program View (TPV)

Disponibilidad general de Total Program View (TPV)

TPV ofrece paneles consolidados e informes para los programas para partners

El 30 de agosto de 2015 el programa Partner Experience Transformation pasará del programa piloto **Total Program View (TPV)** a TPV de disponibilidad general para todos los partners de Cisco. TPV consolida datos de varias fuentes para ofrecer una visión única de los programas para partners. Los partners tendrán acceso a los paneles de pagos, análisis, Value Incentive Program, Cloud and Managed Service Program y Cisco Services Partner Program, además de contar con más funciones y el nuevo panel Portfolio (Cartera); en las versiones futuras se irán incorporando más paneles.

TPV será el primer punto de acceso para los partners y para Cisco a la hora de obtener el estado del rendimiento de los programas de manera periódica en lo que se refiere a reservas, análisis y pagos. TPV sustituirá a Scorecard en Performance Metrics Central (PMC), así como a diversos informes de Partner Program Intelligence (PPI) durante los próximos meses.

Las ventajas esperadas de TPV incluyen las siguientes:

- Una visión única de los programas para partners, incluidas las inscripciones, las reservas, los análisis y los pagos
- Capacidad para conciliar pagos
- Integración completa con los análisis

Los materiales de apoyo estarán disponibles en la herramienta TPV, en el enlace **Ayuda y formación**, e incluirán materiales de consulta rápida y opciones para inscribirse en formación en directo.

Biblioteca de propuestas de autoservicio de Cisco

Descripción general

La **biblioteca de propuestas de autoservicio de Cisco** es una herramienta de ventas exclusiva del material de ventas desarrollado por profesionales que abarca las 4 arquitecturas de Cisco con la que los usuarios ahorran tiempo al mismo tiempo que se enfrentan a la competencia de una manera más eficaz. Nuestras propuestas están disponibles en Word, por lo que puede personalizarlas según el cliente final para que sean lo más eficaces posibles.

Descripción

Descargue y personalice fácilmente propuestas para más de 100 soluciones y productos de Cisco en varios idiomas. Ahorre tiempo, ofrezca propuestas precisas y cree más proyectos gratis con la biblioteca de propuestas. Según indican las estadísticas, los usuarios de la biblioteca de propuestas de Cisco aumentan las inscripciones en un 20% en comparación con los usuarios que no la utilizan.

Las propuestas de alta calidad de Cisco pretenden ayudar a los partners a aumentar sus ventas:

- **Aumentar el dominio de Cisco:** ofrezca a sus clientes un documento de ventas que les motive a conocer las últimas soluciones de Cisco y justifique un aumento de la base instalada de clientes de Cisco.
- **Impulsar las ventas proactivas:** ofrezca información de ventas persuasiva que justifique cualquier inversión adicional que necesite el cliente.
- **Habilitar casos prácticos empresariales:** ofrezca información de ventas irresistible que pueda utilizar el cliente en sus reuniones internas y que le ayude con sus tácticas de venta en la empresa.
- **Influir/evitar una licitación:** cree una oferta espontánea que se adelante a una licitación para vender realmente los beneficios de la solución de Cisco e influir en la licitación o evitarla por completo.
- **Presentar un presupuesto:** en lugar de enviar una lista de materiales (BOM), envíe una propuesta con los precios de la Licencia Pública General (GPL) para que la inversión sea más atractiva y evitar retrasos con los aprobadores internos.

Ahorrar tiempo y reducir el ciclo de ventas:

- utilice una propuesta “lista para su uso” y plantillas de resumen para los directores ejecutivos.

¡Pase más tiempo hablando cara a cara con sus clientes!

Sugerencias para lograr el éxito

1. Lance la **biblioteca de propuestas de Cisco** para conocer las propuestas disponibles ahora mismo y descargar las propuestas más recientes en formato MS Word.
2. La próxima vez que le pidan una propuesta, vaya a la **biblioteca de propuestas**, descargue una plantilla de propuestas y prepare un paquete de documentos completo para su cliente que destaque a Cisco frente a la competencia.

Más información

Mire el minuto 2 de **Getting Started VOD**.

Direcciones URL y herramientas relacionadas

Lance la biblioteca de propuestas de Cisco en <https://communities.cisco.com/docs/DOC-34186>

O bien acceda a través de la Web de Partner Education Connection: <http://tools.cisco.com/pecx/login?url=globalproposals>

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

Queremos que las relaciones comerciales con Cisco sean fáciles y rentables. Por ello, si tiene cualquier pregunta referente a la biblioteca de propuestas, envíenos un correo electrónico a gp-partner-admin@external.cisco.com

[Conviértase en partner de Cisco](#)[Vender y promocionar productos de Cisco](#)[Financiación de Cisco Capital](#)[Herramientas Cisco](#)[Obtenga soporte técnico para partners](#)[Acrónimos](#)[My Cisco](#)[Herramientas cotidianas](#)[Sales Connect](#)[Herramienta de inscripción de partners \(PREG\)](#)[Partner Self Service \(PSS\)](#)[Solicitud de certificación y especialización \(CSApp\)](#)[Satisfacción del cliente \(CSAT\)](#)[Herramienta Partner Program Enrollment \(PPE\)](#)[Cisco Commerce Workspace \(CCW\)](#)[Total Program View \(TPV\)](#)[Biblioteca de propuestas de autoservicio de Cisco](#)[Comunicaciones sobre Herramientas y Programas](#)[Proceso de Global EasyPay \(GEP\)](#)

Comunicaciones sobre Herramientas y Programas

Descripción general

La serie de comunicaciones sobre Herramientas y Programas se compone de boletines para que los partners EMEAR reciban las noticias más recientes sobre formación, actualizaciones de lanzamientos y cambios operativos o empresariales en relación con los programas y las herramientas de Cisco.

Descripción

La serie de comunicaciones sobre Herramientas y Programas se envía dos veces al mes. A principios de mes recibirá las noticias sobre herramientas y programas, que es un boletín de noticias que ofrece las novedades sobre los cambios que se han producido o se van a producir en nuestras herramientas y programas. Dos semanas después recibirá las Noticias breves sobre Herramientas y Programas, que son informaciones tipo "tweet" que, con solo 35 palabras, le ofrecen de manera clara todas las novedades sobre lo que está sucediendo en el mundo de las herramientas y los programas de Cisco.

Herramientas y direcciones URL relacionadas

Si desea recibir esta comunicación, envíe un correo electrónico a:

tp_newsletter_subscription@external.cisco.com.

Si también desea inscribir a sus colegas, envíenos una lista de sus direcciones de correo electrónico.

Para recibir números anteriores de Herramientas y Programas u obtener más información, póngase en contacto con: tp-articles@cisco.com.

Global EasyPay (GEP)

¿Qué es Global EasyPay?

Global EasyPay es un proceso sencillo y uniforme de pago y generación de informes para partners que participan en los programas de pagos de incentivos a partners de Cisco. Con Global EasyPay, los partners reciben pagos más rápidamente y pueden ver la información relativa a los pagos programados y realizados.

Los partners contarán con:

- Una única ubicación para ver todos los resultados y estados de los pagos
- Notificaciones frecuentes relacionadas con avisos de pago, recordatorios y el estado del pago final
- Pagos en moneda local
- Pagos agrupados, un pago para todos los programas
- Un equipo de asistencia experto específico.

¿Cómo se utiliza Global EasyPay?

Para ver su información de beneficiario y de pago en Global EasyPay, debe utilizar la [herramienta Partner Benefits Statement](#)

Los partners disponen de dos formas para acceder a la página de elaboración de informes y ver o editar su información de contacto y bancaria.

- Si se le identifica como contacto principal al registrarse en un programa de pago de incentivos, recibirá un mensaje de correo electrónico de Cisco solicitándole la información de contacto y bancaria. Acceda a la herramienta Partner Benefits Statement utilizando los enlaces incluidos en el mensaje de correo electrónico o los enlaces de más arriba.

- Si usted no es el contacto principal, puede solicitar el acceso enviando un mensaje de correo electrónico a: help@cisco-programs.com

El acceso a Partner Benefits Statement se concede a través de su nombre de usuario y contraseña actual de Cisco.com. Se puede acceder a la herramienta Partner Benefits Statement en www.ciscopartners.com/pbs.

Los datos de pago están disponibles en Partner Benefits Statement. Haga clic en los enlaces de la cuadrícula o utilice la función de la herramienta de búsqueda

Profile | About Cisco

Search [Go]

Solutions | Products & Services | Ordering | Support | Training & Events | Partner Central

PROGRAM STATEMENT | Channel Programs

PROGRAM STATEMENT | PAYMENT FN | FREQUENTLY ASKED QUESTIONS | CONTACT US

Program Statement

Narrow your results by selecting a different payment date range.

Payment Quarter: All

Payment Date Range: [Begin Date] [End Date]

[X] Reset [Search]

Results for All	Paid	Payment Pending	Total
Currency			
USD	5,322.12	86,828.15	92,150.27

Contacts & Feedback | Help
Privacy Statement Website hosted by hawkeye © 1992-2008 Cisco Systems Inc. All rights reserved.

Para obtener más información puede ver y exportar los datos de cada transacción individual, incluidos:

- ID de la transacción
- Promoción (programa)
- ID de referencia del banco
- Moneda
- Cantidad del pago
- IVA

- Estado del pago
- Descripción del pago
- País
- Fecha del pago
- Notas del pago

Haga clic en "[Preguntas frecuentes](#)" en el menú de navegación de la izquierda para encontrar más información sobre:

- Con quién ponerse en contacto en función de los diferentes problemas
- Cómo se pueden utilizar los fondos
- Cómo se pagarán los fondos

Si tiene alguna pregunta, envíe un mensaje de correo electrónico al departamento de asistencia técnica a: help@cisco-programs.com

Recursos adicionales

[Guía de introducción](#)

Le guía por los primeros grupos de tareas necesarios para que configure y prepare la [herramienta](#) para utilizarla

[Materiales de formación](#)

Contiene instrucciones detalladas e [información de referencia](#)

Consultoría empresarial para partners

Descripción

La consultoría empresarial para partners sigue un enfoque basado en experiencias constatadas previas que identifica oportunidades y problemas empresariales a partir de su métrica de rendimiento del programa de servicio actual y garantiza que los resultados se dirijan justo a su línea superior o de base. Los consultores proporcionarán lo siguiente:

- Información procedente de entrevistas de tipo escucha y aprendizaje con su equipo ampliado.
- Observaciones, conclusiones y recomendaciones.
- Plan de implementación acordado.
- Presentación de un resumen ejecutivo.

Los consultores de Cisco se dedican a proporcionar el nivel adecuado de consultoría para que se ajuste a las necesidades de la organización. Se asegurarán de que los resultados ofrecidos sean fáciles de comprender e implementar y no simplemente un informe amplio e incomprensible.

¿Cuánto costará el servicio? La respuesta directa es que no se aplicará ninguna tarifa, pero se prevé que deba realizar algún tipo de inversión, ya que será necesario asignar recursos para trabajar en colaboración con el equipo de Cisco. Su empresa cumplirá los requisitos para este servicio y participa en uno o varios de los siguientes programas:

- Programa Cisco Shared Support Program.
- Partners con alianza del servicio global que participen en el programa Collaborative Services.
- Co-brand Foundation.
- Servicios técnicos de colaboración.
- Programa para partners Cisco Services Partner Program.

Más información

Para obtener más información sobre el modo en que la consultoría empresarial para partners puede aumentar su rentabilidad, consulte la [hoja de datos](#)

Acceda a los casos prácticos más recientes de consultoría empresarial para partners [aquí](#)

[Datos de contacto para asistencia técnica o consultas](#)

Customer & Partner Experience (CPE)

Visión general

La organización Customer and Partner Experience (CPE) hace hincapié en un funcionamiento ágil y de gran rapidez. Nuestro enfoque es ofrecer procesos empresariales integrales, escalables y uniformes en todo el mundo que ofrezcan apoyo a las transacciones entre clientes, partners y equipos de ventas. Nos esforzaremos por mantener un compromiso constante con la eficacia, la efectividad y la optimización de costes centrándonos, de manera equilibrada, en la mejora continua para así facilitar el trabajo de Cisco y las partes mencionadas más arriba.

Ofertas principales

- Gran calidad, asistencia mundial uniforme para operaciones
- Atención al cliente global, por ejemplo en lo referente a pedidos, presupuestos, devoluciones, soporte de los proyectos, contratos de servicio, perfil/inicio de sesión, acceso a herramientas, formación, generación de informes y programas para partners.
- Funciones de autoservicio
- Planificación de negocios proactiva y preparación para proyectos integral operativa
- Gestión y administración de programas para partners y reembolsos

Direcciones URL y herramientas relacionadas

Cisco Commerce Workspace: <https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

Customer Service Central: <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Datos de contacto para asistencia técnica o consultas

Contactos del servicio al cliente:

Customer Service Central: <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Teléfono: llame al 1 (800) 553 – NETS o utilice la herramienta de contacto de Cisco para proporcionar su número local.

Póngase en contacto con Cisco



Cisco Technical Assistance Center (TAC)

Visión general

El sitio web de Soporte técnico de Cisco (www.cisco.com/techsupport) proporciona a todos los clientes, partners y distribuidores que dispongan de un contrato de servicio válido de Cisco acceso a los documentos y las herramientas online para resolver problemas generales y técnicos con los productos y tecnologías de Cisco.

El sitio web de Soporte técnico de Cisco está disponible las 24 horas durante todo el año.

Descripción

Cómo acceder al Soporte técnico de Cisco

Registre un caso en: <http://tools.cisco.com/ServiceRequestTool/create/launch.do>

Si tiene un problema de red fuera de servicio o ha sufrido un fallo grave, contacte con el TAC inmediatamente a través de uno de los números de teléfono locales disponibles en el enlace siguiente. Un agente le ayudará a crear una solicitud de servicio por teléfono: <http://www.cisco.com/web/siteassets/contacts/international.html>

Aspectos principales:

- La ID de usuario y la contraseña son necesarias para poder acceder a la mayoría de herramientas online.
- Para obtener una ID de usuario y una contraseña, el partner debe ir a: <http://tools.cisco.com/RPF/register/register.do>
- Si ha olvidado su contrato, vaya a: www.cisco.com/public/scc y rellene el número de contrato de servicio válido.
- Con un contrato de servicio, el partner tiene acceso al conjunto de servicios de soporte completo de Cisco.

Herramientas y URL relacionadas

Descripción general de TAC:

<http://www.cisco.com/web/services/ts/access/index.html>

Cómo utilizar el Soporte técnico de Cisco:

http://www.cisco.com/web/learning/le31/le47/learning_tac_e-learning_tool_launch.html

Datos de contacto para obtener soporte técnico y realizar consultas

Si considera que el progreso de su solicitud de servicio o la calidad del mismo no son satisfactorios, Cisco le recomienda encarecidamente que escale su solicitud al departamento correspondiente de administración de Cisco. Puede hacerlo a través del supervisor de TAC. El supervisor de TAC se hará cargo del problema y le irá información del progreso. Puede contactar con el supervisor de TAC de Cisco a través de los números de teléfono facilitados en: www.cisco.com/techsupport/contacts

Cómo proporcionar a una persona nueva derechos de envío de pedidos y acceso a las herramientas de realización de pedidos:

1. Persona nueva sin ID de usuario de CCO:
 - Cree una ID de usuario de CCO: <http://www.cisco.com/>
Vaya a Inscribirse y rellene las secciones: "Información de contacto" e "Información de inicio de sesión". En "Register for additional access" (Registrarse para obtener acceso adicional), haga clic en "Purchase direct from Cisco" (Compra directa a Cisco). En el paso siguiente, el sistema le solicitará una BID (dirección de facturación del cliente) y uno de los números de pedidos de ventas existentes (número de pedido de venta). A continuación, complete el proceso de inscripción.
 - Asocie su nombre de usuario a su empresa: <http://tools.cisco.com/WWChannels/GETLOG/welcome.do>
 - Envíe el "Internet Commerce Agreement" (Contrato de comercio electrónico) para obtener acceso de envío: <http://www.cisco.com/pcgi-bin/front.x/ica/ica.pl>
2. Persona con ID de usuario de CCO ya asociada a la empresa:
 - Envíe una solicitud a: ic-support-emea@cisco.com
Asunto: DERECHOS, texto: A la atención del equipo, les ruego actualicen la ID de usuario de mi perfil: con el acceso a las herramientas comerciales. Nuestro N° de pedido de ventas válido es:
 - Envíe el "Internet Commerce Agreement" (Contrato de comercio electrónico): <http://www.cisco.com/pcgi-bin/front.x/ica/ica.pl>

Contactos de Cisco en todo el mundo

Busque instrucciones útiles y números de teléfono regionales:

- **Productos y servicios:** asesoramiento sobre servicios y productos de Cisco.
- **Pedidos y facturación:** soporte para el cliente sobre pedidos y facturación.
- **Soporte:** ayuda con el software y los productos de Cisco.
- **Formación y eventos:** formación, certificaciones y recursos de la Networking Academy.
- **Central de partners:** obtenga ayuda de los partners de Cisco o conviértase en uno de ellos.
- **Oficinas:** información sobre sucursales

<http://www.cisco.com/web/siteassets/contacts/international.html>

Glosario de la Guía para partners de EMEAR

Lista de siglas de canales principales:

Acrónimo	Nombre completo
ABR	Revisión anual de la empresa
AG	Avant Garde Program
AIP	Assessment Incentive Program
AM	Account Manager
APP	Authorized Partner Program
AR	índice de adhesión
ATP	Authorized Technology Provider
CA	Atención al cliente
CBFB	Cisco Co Brand Foundation Bridge Program
CBR	Cisco Brand Resale
CBS	Cisco Brander Services
CC	Cisco Capital
CCO	Cisco Connection On-line
CCP	Cisco Configurator Professional para la configuración e implementación de routers
CCP	Programa de compensación en la nube
CCW	Cisco Commerce Workspace
CERT	Certificación estándar Gold/Silver/Premier
CMSP	Cloud & Managed Services Program
CPI	Customised Partner Intelligence
CPI	Boletín Cisco Customized Partner Intelligence
CPP	Channel Partner Program
CPS	Servicios profesionales en la nube
CPV	Cisco Partner View
CS	Servicio de atención al cliente
CSApp	Herramienta Certification and Specialization Application (CSApp)
CSAM	Channel Service Account Manager
CSat	Satisfacción del cliente
CSCC	Cisco Service Contract Center
CSCO	Certificación y especialización de Cisco exclusiva e individualizada
CSEP	Cisco Service Expert Program
CPP	Cloud Partner Program
CSSP	Cisco Shared Support Program
CUWL	Cisco Unified Communications Licensing

Acrónimo	Nombre completo
CPE	Customer & Partner Experience
DAM	Distribution Account Manager
DAR	índice de adhesión directa
DART	Herramienta de solicitud de autorización de desviación automática
DDP	Política de descuentos diferenciales
DMR	Distribuidor de marketing directo
DSA	Deal Support Automation
EFT	Transferencia electrónica de fondos
ELA	Acuerdo de licencia comercial
ELLW	Versión extendida de LLW
EOL	Fin de duración
EULA	Acuerdo de licencia del usuario final de Cisco
GEP	Global Easy Pay
GPN	Global Partner Network (GPN)
IAR	índice de adhesión indirecta
IBLM	Installed Based Lifecycle Management
ICPA	Proyecto indirecto de partner de canal
IME	Intercompany Media Engine
LLW	Garantía de duración limitada
MCEC	My Cisco Event Calendar
MDM	My Deal Manager
NFR	Not For Resale program
Nivel 1	Partner contratista directo
Nivel 2	Distribuidor que compra mediante distribuidores
NAB	New Account Breakaway
PAK	Clave de activación de producto
PAL	Partner Access Online
PAM	Partner Account Manager
PE	Partner Enablement
PET	Herramientas de Partner Enablement
PL	Partner Locator
PMC	Partner Marketing Central
PMC	Partner Metrics Central
POS	Puntos de venta
PPB	Partner Practice Builder
PPE	Partner Program Enrollment

Siglas	Nombre completo
PPI	Partner Program Intelligence
PPP	Partner Program Platform
PPV	Herramienta Partner Program View
PREG	Registro de partners
PRS	Encuesta Partner Relationship Survey
PSPP	Public Sector Partner Pricing
PSS	Partner Self Service
PSS	Especialista en ventas de productos
PPS	Partner Program Intelligence
PSS	Servicio de asistencia para partners
RMA	Autorización de devolución de mercancía
RR	índice de renovación
SAMT	Herramienta de gestión de acceso al servicio desde Servicios
SE	Ingeniero de sistemas
SEULA	Acuerdo de licencia del usuario final complementario
SIP	Programa Solutions Incentive Program
SME	Session Manager Edition
SKU	Unidades de referencia de almacenamiento de artículos
SR	Solicitud de servicio
STRP	Special Trade'in Returns Process
STRP	Política de transferencia y renovación de la licencia de software
SNAP	Programa Sales New-Hire Acceleration Program
Pedido de ventas	Pedido de ventas (número)
TAC	Technical Assistance Centre
TIP	Teaming Incentive Program
TMP	Technology Migration Program
TPM	Mantenedor de terceros (formación en servicios SMARTnet Onsite compatibles)
UC	Unified Communications
UCL	User Connect Licensing
UCS	Unified Computing System
VIP-Express	Value Incentive Program Express




Sede central en América
Cisco Systems, Inc. San José,
CA (EE. UU.)

Sede central en Asia-Pacífico
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapur

Sede central en Europa
Cisco Systems International BV Ámsterdam,
Países Bajos

Cisco tiene más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones y los números de teléfono y fax se enumeran en el sitio web de Cisco en www.cisco.com/go/offices.

 Cisco y el logotipo de Cisco son marcas comerciales de Cisco Systems, Inc. y/o sus filiales en EE. UU. y en otros países. Puede consultar una lista de las marcas comerciales de Cisco en www.cisco.com/go/trademarks. Las marcas comerciales de terceros mencionadas pertenecen a sus respectivos propietarios. El uso de la palabra "partner" no implica la existencia de una asociación entre Cisco y cualquier otra compañía. (1005R)