



# برنامج شركاء Cisco 360

نظام اتصالات مشترك واحد. نجاح مشترك.

تم تصميم برنامج شركاء Cisco 360 لتلبية الاحتياجات سريعة التطور للعملاء في عصر الذكاء الاصطناعي، لتهيئة الشركاء لتحقيق النمو والنجاح على المدى الطويل. تتم مكافأة الشركاء لتحقيق نمو مربح من خلال خلق قيمة دورة الحياة، والخدمات المُدارة، واعتماد البرامج، والتجديدات.

## برنامج شركاء 360



يعمل على ترقية تجربة الشريك، وتبسيطها وتوفير طرق جديدة للشركاء لتخطيط الأداء وتتبعه عبر نظم الاتصالات المشتركة



يرتقي بما يعنيه أن تكون أحد شركاء Cisco، مما يزيد من عرض قيمة الشريك المتميز ويدفع واعي العملاء وتفضيلاتهم



يحوّل عوامل نجاح الشركاء عبر نظم الاتصالات المشتركة لدينا نحو إطار عمل شامل وشامل يرتكز على نتائج العملاء ونموهم

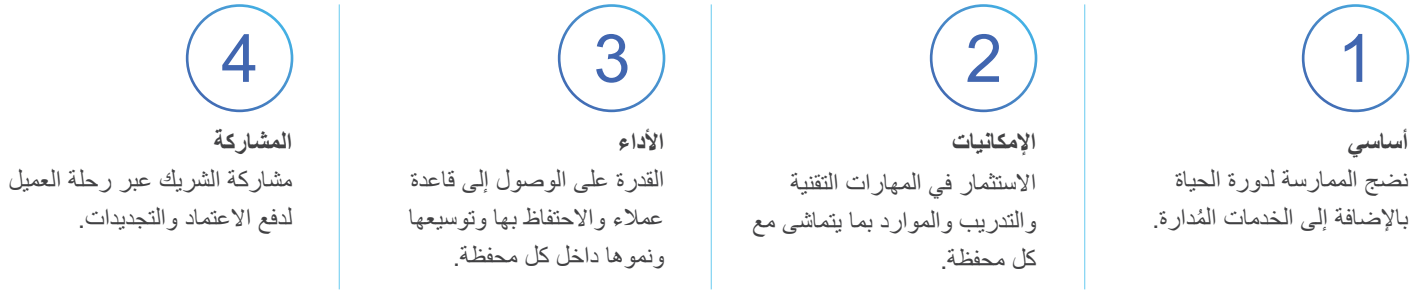
## هيكل البرنامج

### إطار عمل مرّن يرتكز على القيمة

يُقدّم البرنامج إطار عمل مبسطاً وشاملاً مع حوافز واستثمارات مستهدفة تمكّن الشركاء من تسريع النمو — سواء كانوا يبنون ممارسة جديدة، أو يوسعون وصولهم إلى السوق، أو يحسنون رضا العملاء ولائهم على المدى الطويل.

وتتمثل في جوهره مؤشرات قيمة الشريك—الشبكات، والأمن، والبنية التحتية السحابية والذكاء الاصطناعي، وSplunk، والتعاون، والخدمات. ستتم إضافة المزيد من فهارس القيمة، بما في ذلك البنية التحتية واسعة النطاق والمورّع والمطوّر والمرشد.

يتم قياس الشركاء على أساس النتائج، وليس العمليات، مع وجود مكافآت مصممة لنماذج الأعمال المتنوعة. تستند عوامل النجاح إلى مفايير محددة قائمة على النتائج تغطي أربع فئات:



تقيس فهارس قيمة الشريك بشكل موضوعي وشفاف قدرات الشركاء على تحقيق نتائج رائعة للعملاء والتميزات بين الشركاء الأكثر قدرة. بناءً على فهرس القيمة، يفتح الشركاء المزايا، بما في ذلك الحوافز الأمامية والخلفية، والتعيينات، والتدريب، والقدرة على تحقيق التخصصات — مما يوفر المزيد من التمايز. مع زيادة فهارس قيمة الشركاء، تتوسع فوائدهم.

يتم تقديم كل ذلك من خلال (PXP) Partner Experience Platform — وهي عبارة عن واجهة تعامل رسومية واحدة للشركاء للوصول إلى الأدوات وتتبع التقدم وإدارة نجاحهم.

## التعيينات الجديدة

عند اختيار شريك، يريد العملاء مزيداً من الوضوح حول خبرة الشريك — وهذا ما تقدمه تعيينات Cisco 360 الجديدة بالضبط. بينما يبني الشركاء ممارساتهم وإمكانياتهم في Cisco، سيحصلون على التعيينات التي تعكس نقاط قوتهم عبر محفظة واحدة أو عدة محافظ.

يتمتع شركاء [محفظة] Cisco بخبرة متقدمة، ومشاركة عملاء أعمق وممارسات دورة حياة لتسليم حلول مخصصة مصممة لاحتياجات العملاء.

حقق شركاء [محفظة] Cisco مبيعات فعلية والمهارات التقنية ومشاركة العملاء ونضج الممارسة لتسليم حلول Cisco في محفظة معينة.

## التخصصات، والكفاءات، والخدمات المشغلة بواسطة Cisco

ستتوافق التخصصات مع عروض Cisco وحلولها الرئيسية، بناءً على الخبرة العميقة والقدرات التقنية، وتشمل المحفظة بأكملها. ستكون المتطلبات صارمة ومخصصة لشركاء Cisco المفضلين.

تحدد الكفاءات الشركاء بمهارة فريدة ولكنها لن تتطلب نفس العمق من الخبرة مثل التخصصات.

تعرض الخدمات المشغلة بواسطة Cisco قدرة الشريك لتصميم النتائج القائمة على تقنيات Cisco وتزويدها وإدارتها ودعمها بنجاح.

## الشهادات المهنية من Cisco

يعبر شركاؤنا باستمرار عن ملاحظاتهم حول قيمة الشهادات المهنية من Cisco. تُعد هذه الشهادات الفردية ذات صلة كما كانت دائمًا، وتظل Cisco ملتزمة بضمان تقدير الشركاء لإنجازاتهم. ستظل شهادات Cisco المهنية مركزية للتخصصات.



## تمكين الشركاء

يتمتع الشركاء بإمكانية الوصول إلى التدريب المخصص والتمكين بما في ذلك:

- تدريب ربع سنوي تكميلي من خلال Cisco U.
- رحلات تعليمية قائمة على الأشخاص توفر مسارات تدريب بسيطة وواضحة ومصممة حسب الأدوار مع خيارات للمتعلمين المبتدئين والمتقدمين. يضمن محتوى التدريب المحسن هذا تجربة سلسة وذات صلة ويمكن الوصول إليها، مما يجعل من السهل أكثر من أي وقت مضى تطوير قدرات المبيعات والقدرات التقنية المهمة.

يمكن لشركاء Cisco الحاليين العثور على مزيد من المعلومات هنا:

[www.cisco.com/go/360partnerprogram](http://www.cisco.com/go/360partnerprogram)