

# Das Cisco 360 Partner Program

Ein Ecosystem, gemeinsamer Erfolg



Das Cisco 360 Partner Program wurde entwickelt, um die sich schnell ändernden Anforderungen von Kunden im KI-Zeitalter zu erfüllen und Partnern die optimale Unterstützung für langfristiges Wachstum und Erfolg zu bieten. Es belohnt Partner für das Fördern von rentablem Wachstum durch Wertschöpfung im Lebenszyklus, Managed Services, Softwareeinführung und Verlängerungen.

## Das 360 Partner Program



**Transformiert die für Partner relevanten Erfolgsfaktoren aus unserem gesamten Ecosystem** zu einem inklusiven, ganzheitlichen Framework, das auf die Ergebnisse und das Wachstum bei Kunden ausgelegt ist.



**Erweitert die Vorteile für Cisco Partner** durch ein differenziertes Nutzenversprechen für Partner und indem es bei Kunden die Bekanntheit und Präferenz erhöht.



**Verbessert die Partnererfahrung**, indem es Partnern neue, einfachere Möglichkeiten bietet, im gesamten Ecosystem zu planen und die Performance nachzuverfolgen.

## Programmstruktur

### Ein flexibles, wertsteigerndes Framework

Das Programm ist angelegt als vereinfachtes, ganzheitliches Framework mit **gezielten Incentives und Investitionen, die es Partnern ermöglichen, das Wachstum zu beschleunigen** – unabhängig davon, ob sie neu einsteigen, ihre Markteinführungsbereichweite erhöhen oder die langfristige Kundenzufriedenheit und -bindung verbessern möchten.

Im Mittelpunkt stehen die Partner Value Indexes: Networking, Security, Cloud- und KI-Infrastruktur, Splunk, Collaboration und Services. Weitere Value Indexes kommen später noch hinzu, darunter Masseninfrastruktur, Distributor, Entwickler und Berater.

Partner werden an den Ergebnissen gemessen, nicht an ihren Prozessen. Sie erhalten **Prämien, die auf verschiedene Geschäftsmodelle zugeschnitten sind**. Die Erfolgsfaktoren basieren auf definierten ergebnisbasierten Metriken aus vier Kategorien:



Mit den Partner Value Indexes wird die Fähigkeit der Partner, hervorragende Kundenergebnisse zu erzielen, objektiv und transparent gemessen, um die leistungsstärksten Partner zu differenzieren. Auf der Grundlage des Value Index erhalten Partner Vorteile, einschließlich Front- und Back-End-Incentives, Designations, Schulungen und der Möglichkeit zur Spezialisierung. So wird eine noch stärkere Differenzierung möglich. Je höher der Value Index, umso größer die Vorteile für den Partner.

All dies wird über die Partner Experience Platform (PXP) bereitgestellt – unsere zentrale Oberfläche, mit der Partner auf Tools zugreifen, den Fortschritt verfolgen und ihren Erfolg managen können.

## Neue Designations

Kunden wünschen sich beim Auswählen eines Partners mehr Klarheit über das Fachwissen des Partners. Genau darauf sind die neuen Cisco 360 Designations ausgelegt. Im Rahmen der Weiterentwicklung ihrer Cisco Praktiken und Funktionen erhalten Partner Designations, die ihre Stärken in einem oder mehreren Portfolios widerspiegeln.

**Cisco [Portfolio] Partner** können vertriebsbezogene und technische Kompetenzen vorweisen und zeichnen sich durch nachgewiesenes Engagement bei der Kundeneinbindung sowie durch Praxisreife bei der Implementierung von Lösungen eines bestimmten Cisco Portfolios aus.

**Cisco Preferred [Portfolio] Partner** haben weitreichende technische Fachkenntnisse erworben, setzen sich intensiv für die Kundeneinbindung ein und verfügen über solide Methoden zur Bereitstellung spezialisierter Lösungen über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg, die auf die Anforderungen von Kunden zugeschnitten sind.

## Spezialisierungen, Kompetenzen und Cisco Powered Services

**Spezialisierungen** werden an den führenden Angeboten und Lösungen von Cisco ausgerichtet und basieren auf fundiertem Fachwissen und technischen Kompetenzen. Sie decken das gesamte Portfolio ab. Die Anforderungen sind strikt. Spezialisierungen sind auf Cisco Preferred Partner beschränkt.

**Kompetenzen** kennzeichnen Partner mit einer bestimmten Fähigkeit, erfordern jedoch nicht das gleiche Fachwissen wie bei Spezialisierungen.

**Cisco Powered Services** demonstrieren die Fähigkeit eines Partners, auf der Grundlage von Cisco Technologien Designs zu planen, bereitzustellen und Ergebnisse zu liefern.

## Berufliche Zertifizierungen von Cisco



Unsere Partner geben immer wieder Feedback zu den Vorteilen der beruflichen Zertifizierungen von Cisco. Diese individuellen Zertifizierungen sind nach wie vor relevant und Cisco setzt sich weiterhin dafür ein, dass Partner für ihre Erfolge anerkannt werden. Die beruflichen Zertifizierungen von Cisco bleiben für Spezialisierungen von zentraler Bedeutung.

## Partner Enablement

Partner haben Zugang zu dedizierten Schulungen und Enablement, einschließlich:

- Vierteljährliche kostenlose Schulungen über Cisco U.
- Rollenbasierte Learning Journeys mit einfachen, klaren Schulungspfaden, die auf die jeweilige Rolle zugeschnitten sind und Optionen für Einsteiger und Fortgeschrittene bieten. Diese verbesserten Schulungsinhalte sorgen für eine nahtlose, relevante und leicht zugängliche Erfahrung und machen es einfacher denn je, wichtige vertriebsbezogene und technische Kompetenzen zu entwickeln.

Bestehende Cisco Partner finden hier weitere Informationen:

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