

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

[🏠](#) | [Introduction](#) | [Intégration](#) | [Inscription](#) | [Connaître la plateforme](#) | [Utilisation de la plateforme](#) | [App. mobile](#) | [Glossaire](#) | [Assistance](#) 1 [➡](#)



Aider les partenaires à prendre les devants

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco



MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | **Introduction** | Intégration | Inscription | Connaître la plateforme | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ← 2 →

Développer des occasions par l'entremise de la collaboration

« La collaboration est une partie intégrante de l'ADN de Cisco. Avec la Plateforme de collaboration des ventes Cisco, nous avons une façon nouvelle encore plus attrayante de collaborer avec nos partenaires afin de faciliter la croissance. »

Andrew Sage

Vice-président à la promotion des ventes des partenaires au niveau mondial

La Plateforme de collaboration des ventes de Cisco (Cisco Sales Collaboration Platform) représente pour Cisco une nouvelle façon de travailler de près avec nos partenaires afin d'accélérer la croissance en partageant les pistes, les clients potentiels et les *renseignements sur la clientèle avec les équipes de vente de ses partenaires.

Dans la poursuite de son déploiement à travers le monde en 2013, la plateforme s'intègre au [Portail de commerce Cisco \(Cisco Commerce Workspace ou CCW\)](#) et est conçue pour renforcer l'accent mis sur les principales occasions commerciales à travers un engagement hâtif des comptes avec les ventes Cisco et l'exploitation des *renseignements sur la clientèle.

Catalyseur clé de notre principale stratégie de commercialisation, la plateforme constituera la fondation de notre partenariat rentable. Nous vous invitons à l'utiliser afin de collaborer avec nous sur les différentes occasions de vente.

* Lorsqu'ils existent.

Avantageux pour votre entreprise

Elle vous permet de collaborer avec Cisco très tôt pendant le processus de vente afin de créer des revenus croissants à travers votre réseau de vente.

Un aperçu consolidé des occasions avec Cisco, avec plus de renseignements sur la clientèle (RC) lorsqu'ils existent, qui permet une planification et une exécution plus efficaces des ventes en plus de réduire le temps perdu à gérer les conflits entre les partenaires revendeurs en ce qui a trait aux transactions.

Engagement des clients potentiels cibles

- Accent mis sur les comptes ayant un potentiel élevé

Visibilité hâtive des possibilités

- Engagement plus rapide avec les comptes

Renseignements sur la clientèle (lorsqu'ils existent)

- Les renseignements sur la clientèle améliorent le taux de nouveaux contrats gagnés, augmentent la taille des transactions et réduisent les coûts associés à la vente.

Gestion des pistes et des clients potentiels

- Améliorer la visibilité de l'entreprise

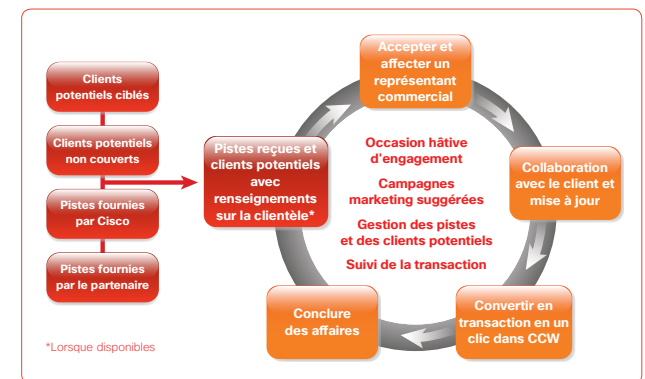
Suivi des progrès collectifs

- Améliorer la planification des ventes et la gestion des ressources

Intégration avec le Portail de commerce Cisco (Cisco Commerce Workspace ou CCW)

- Utilisez l'option un clic sur CCW pour entrer plus facilement une transaction et vous inscrire aux programmes incitatifs.

Figure 1. Collaboration entre Cisco et les partenaires dans le processus de vente



Plateforme de collaboration pour la vente : SCP mobile

La plateforme est maintenant devenue mobile. **SCP Mobile** est une extension de votre bureau qui vous permet d'être plus proche des clients potentiels et des pistes grâce à des fonctionnalités mobiles efficaces telles que les cartes avec GPS, les mises à jour automatiques et les favoris. [Reportez-vous à la page 22.](#)

En apprendre davantage et accéder à la formation

Visitez la [Plateforme de collaboration des ventes](#) ou parlez à votre représentant commercial Cisco.

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | **Intégration** | Inscription | Connaître la plateforme | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 3 ▶

Intégration

La [Plateforme de collaboration des ventes Cisco](#) est conçue pour soutenir votre relation de travail avec Cisco. En ce sens, votre représentant commercial Cisco vous soutiendra à travers le processus d'intégration.

Séance d'introduction

- Découvrez comment tirer avantage de la plateforme pour votre entreprise

Identifiez vos utilisateurs

- Inscrivez votre entreprise et inscrivez votre personnel de vente

Séance de formation

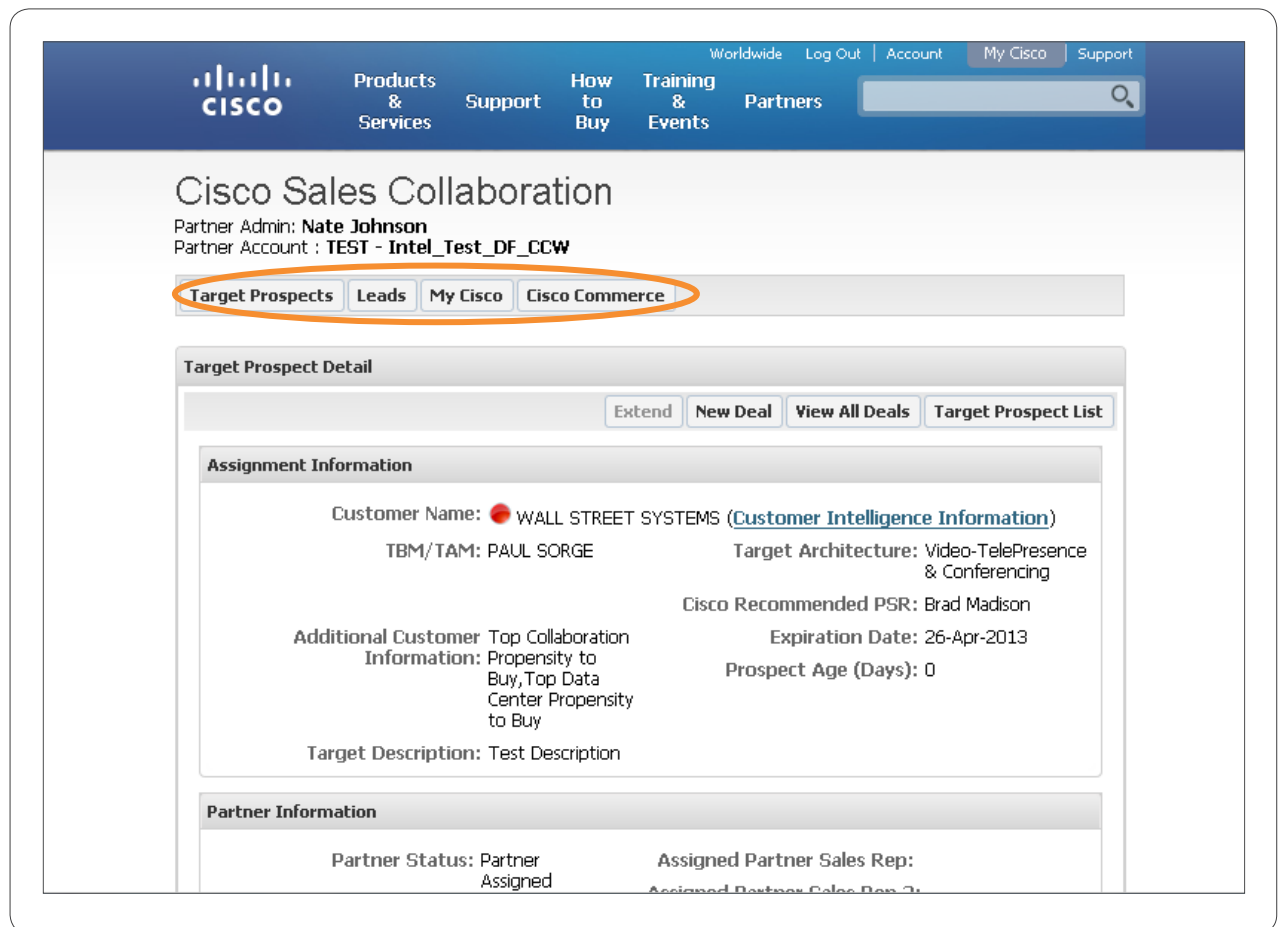
- Visionnez les modules de formation avec votre représentant commercial Cisco

Commencez la séance de collaboration

- Évaluez les clients potentiels ciblés et les pistes (lorsqu'ils existent)

Collaboration en continu

- Continuez à travailler de près avec votre représentant commercial Cisco pour obtenir le soutien avec les clients potentiels et les pistes
- Ajoutez des notes, des pièces jointes et des tâches à la plateforme, pour un suivi en continu



The screenshot displays the Cisco Sales Collaboration web application interface. At the top, there is a navigation bar with the Cisco logo, 'Products & Services', 'Support', 'How to Buy', 'Training & Events', and 'Partners'. A search bar is located on the right. Below the navigation bar, the page title is 'Cisco Sales Collaboration'. The user's identity is shown as 'Partner Admin: Nate Johnson' and 'Partner Account: TEST - Intel_Test_DF_CCW'. A horizontal menu contains four items: 'Target Prospects', 'Leads', 'My Cisco', and 'Cisco Commerce', with 'Target Prospects' highlighted by an orange oval. The main content area is titled 'Target Prospect Detail' and includes several sub-sections: 'Assignment Information' with fields for Customer Name (WALL STREET SYSTEMS), TBM/TAM (PAUL SORGE), Target Architecture (Video-TelePresence & Conferencing), Cisco Recommended PSR (Brad Madison), Expiration Date (26-Apr-2013), and Prospect Age (0); 'Additional Customer Information' with details on propensity to buy; and 'Target Description' (Test Description). A 'Partner Information' section at the bottom shows the Partner Status as 'Partner Assigned' and the Assigned Partner Sales Rep.

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

[🏠](#) | [Introduction](#) | [Intégration](#) | **[Inscription](#)** | [Connaître la plateforme](#) | [Utilisation de la plateforme](#) | [App. mobile](#) | [Glossaire](#) | [Assistance](#) ◀ 4 ▶

Aperçu | [Instructions](#) | [Captures d'écran](#) | [Mon espace de travail Cisco \(My Cisco Workspace\)](#)

Vue d'ensemble du processus d'inscription

Afin d'obtenir l'accès à la Plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform), les sociétés partenaires doivent s'inscrire et identifier le personnel de vente qui devra avoir accès au système.

Les partenaires auront deux types d'utilisateurs

L'**administrateur du partenaire (AP) de la collaboration des ventes** est chargé d'inscrire l'entreprise partenaire à la Plateforme de collaboration des ventes en plus d'y accorder le droit d'accès à d'autres employés et contacts. L'AP peut être un directeur commercial, un représentant commercial ou un administrateur des ventes et est responsable d'accepter ou de rejeter des pistes ou des clients potentiels pour les représentants commerciaux partenaires (RCP). L'administrateur du partenaire peut aussi jouer le rôle de RCP. Un partenaire peut avoir plusieurs AP.

Les représentants commerciaux partenaires (RCP)

à la collaboration des ventes sont les vendeurs au sein de votre entreprise. Ils acceptent/rejettent, mettent à jour et convertissent les pistes et les clients potentiels sur la Plateforme de collaboration des ventes, ils collaborent aux différentes occasions avec leurs homologues chez Cisco et ils enregistrent les transactions sur CCW

Une fois inscrits, tous les utilisateurs peuvent ajouter la Plateforme à [Mon espace de travail Cisco](#) pour un accès facile par l'entremise de cet outil.

Les administrateurs partenaires des partenaires du programme Partenaire Plus

Si votre entreprise a complété l'inscription au [programme Partenaire Plus](#), votre entreprise devrait déjà être inscrite à la plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform).

Vous allez recevoir un courriel vous confirmant votre inscription. Celui-ci procure un lien et les instructions pour activer votre inscription et pour donner accès aux personnes qui occupent la fonction de représentant commercial partenaire (RCP) ou d'administrateur partenaire (AP) sur la plateforme.

Pour obtenir les instructions, rendez-vous dans [Administrateur partenaire](#) (Partner Admin) et consultez la section [Donner accès à la Plateforme de collaboration des ventes à votre personnel de vente \(Assign your sales people to the Platform\)](#).

Les administrateurs partenaires des partenaires qui ne font pas partie du programme Partenaire Plus

Vous devez rendre à la section [Administrateur partenaire](#) et suivez les instructions d'inscription pour inscrire votre entreprise ainsi que le personnel de vente de celle-ci.

Les représentants commerciaux partenaires (RCP) de tous les partenaires

Comme c'est le cas pour RCP, vous recevrez un [courriel de bienvenue comportant un lien et les instructions](#) sur la manière d'accéder à la Plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform). (Remarque : cela peut prendre de 14 à 36 heures après l'attribution d'un administrateur partenaire (AP) pour que l'accès à la plateforme soit fonctionnel.)

Si vous n'avez pas reçu ce courriel ou si vous avez des difficultés à accéder à la plateforme, veuillez contacter votre administrateur partenaire (AP) de la collaboration des ventes afin de vous assurer qu'il vous a bel et bien attribué votre fonction de RCP. Si vous avez encore des problèmes, veuillez parler avec votre représentant commercial Cisco ou [l'Équipe de relation avec les partenaires \(Partner Relationship Team ou PRT\)](#).

Problèmes d'inscription?

Veuillez parler avec votre représentant commercial ou avec [l'Équipe des relations avec les partenaires \(Partner Relationship Team ou PRT\)](#).

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | **Inscription** | Connaître la plateforme | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 5 ▶

Aperçu | **Instructions** | Captures d'écran | Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace)

Fonction de l'administrateur partenaire de la Collaboration des ventes

Inscrivez votre entreprise à la plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform).

1. Vous aurez besoin d'un identifiant Cisco.com valide
2. Allez dans l'outil [Inscription au programme partenaire \(Partner Program Enrollment ou PPE\)](#).
3. Dans l'onglet Programmes admissibles (Eligible Programs), agrandissez la [section Rentabilité et pratiques \(Profitability and Practices\)](#).
4. Repérez le programme [Plateforme de collaboration des ventes Cisco \(Cisco Sales Collaboration Platform\)](#) et cliquez sur [Sélectionner \(Select\)](#).
5. Confirmez vos renseignements.
6. Sélectionnez [Enregistrer et continuer \(Save and Continue\)](#).
7. Examinez les conditions générales et cliquez sur la case à cocher pour indiquer votre consentement.
8. Cliquez sur [Continuer \(Continue\)](#).
9. Cliquez sur [Soumettre une demande \(Submit Request\)](#).

Pour afficher les captures d'écran qui accompagnent ces instructions, veuillez vous reporter à [Captures d'écran](#).

Assignment de votre personnel de vente à la Plateforme

Vous recevrez un courriel contenant un lien pour inscrire les vendeurs à la fonction de représentant commercial partenaire (RCP) en utilisant l'outil de Libre-service des partenaires (Partner Self-Service ou PSS).

1. Allez à [Libre-service partenaires \(Partner Self-Service ou PSS\)](#).
2. Dans [Choisir une tâche \(Choose a Task\)](#), sélectionnez dans la liste déroulante [Mettre à jour l'accès du personnel de l'entreprise \(Update Company Contacts Access\)](#).
3. Dans l'onglet [Accès de l'entreprise \(Company Access\)](#), sous [Recherche d'une personne \(Search for an Individual\)](#), entrez les critères de recherche pour un employé (c.-à-d. [l'identifiant Cisco.com, adresse courriel, nom](#)) et cliquez sur [Recherche \(Search\)](#).
4. Vous pouvez aussi cliquer sur le lien [Voir tous les accès par contact \(View All Contact Access\)](#) dans le haut de l'onglet pour voir tous les employés/contacts.
5. Sélectionnez l'employé/contact désiré et cliquez sur [Modifier \(Edit\)](#).
6. Cochez la case pour accorder le niveau d'accès désiré à l'employé :
 - **Les représentants commerciaux** : sélectionnez [Représentant commercial partenaire de collaboration de ventes \(Sales Collaboration Partner Sales Rep\)](#).

- **Administrateur partenaire** : sélectionnez [Administrateur partenaire à la collaboration des ventes \(Sales Collaboration Partner Admin\)](#) et [Représentant commercial partenaire \(Partner Sales Rep\)](#).

7. Cliquez sur [Suivant \(Next\)](#).
8. Cliquez sur [Soumettre \(Submit\)](#) et répétez les étapes ci-dessus pour accorder l'accès à d'autres employés si vous le désirez.

Si une personne n'est pas listée et si vous avez l'autorisation, entrez les renseignements concernant cette personne dans le système de [Libre-service des partenaires \(Partner Self Service ou PSS\)](#) en suivant les procédures standard. Vous pouvez aussi contacter l'administrateur pour votre partenariat Cisco afin d'ajouter les nouveaux contacts.

Un courriel de bienvenue sera envoyé à chaque personne inscrite contenant un lien et les instructions pour accéder à la plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform). (Remarque : Cela peut prendre de 14 à 36 heures après l'attribution d'un administrateur partenaire (AP) pour que l'accès à la plateforme soit fonctionnel.)

Problèmes d'inscription?

Veuillez parler avec votre représentant commercial ou avec [l'Équipe des relations avec les partenaires \(Partner Relationship Team ou PRT\)](#).

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

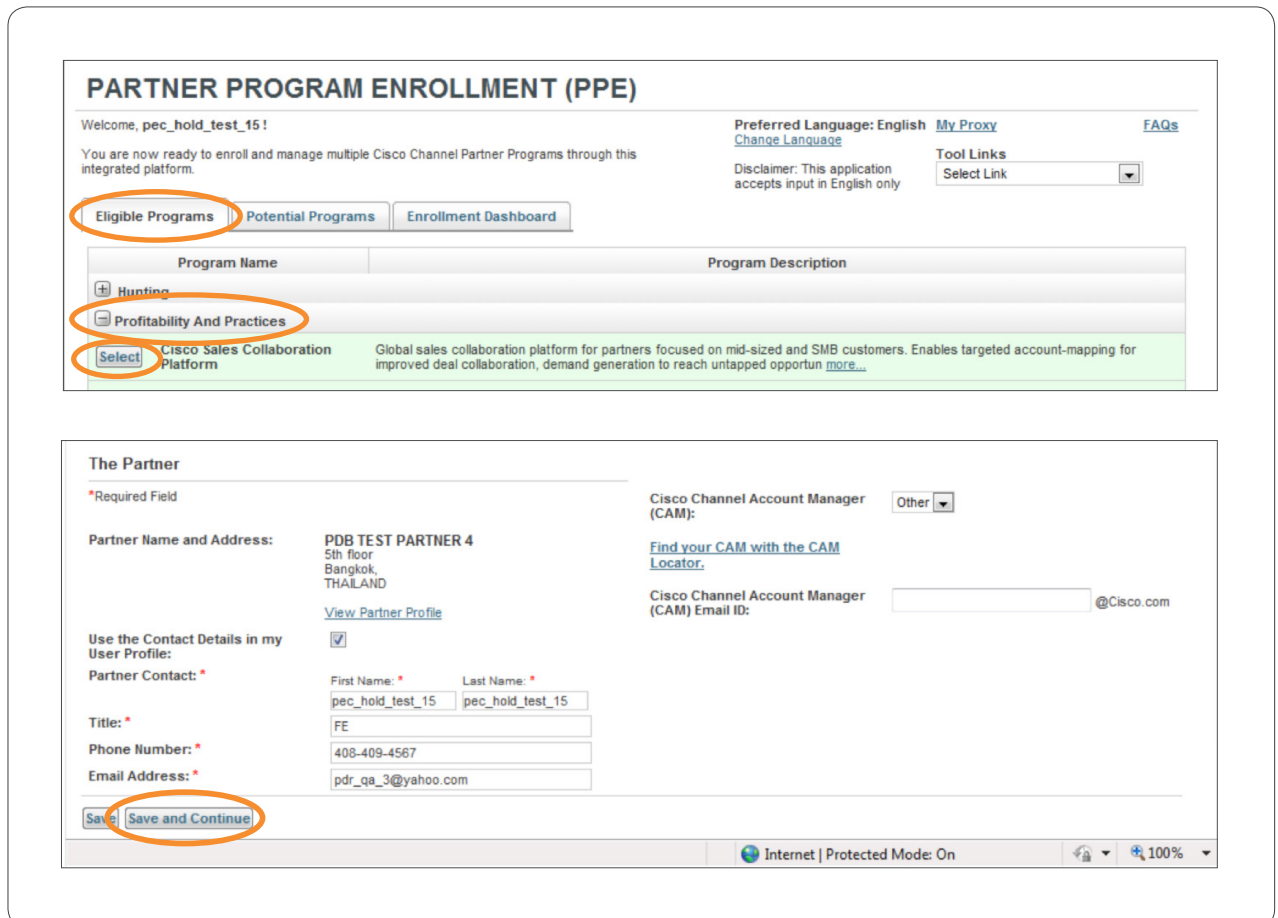
MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | **Inscription** | Connaître la plateforme | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ← 6 →

Aperçu | Instructions | **Captures d'écran** | Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace)

Inscrire votre entreprise sur la plateforme

1. Vous aurez besoin d'un identifiant Cisco.com valide
2. Allez dans l'outil [Inscription au programme partenaire \(Partner Program Enrollment ou PPE\)](#).
3. Dans l'onglet Programmes admissibles (Eligible Programs), agrandissez la **section Rentabilité et pratiques (Profitability and Practices)**.
4. Repérez le programme **Plateforme de collaboration des ventes Cisco (Cisco Sales Collaboration Platform)** et cliquez sur **Sélectionner (Select)**.
5. Confirmez vos renseignements.
6. Sélectionnez **Enregistrer et continuer (Save and Continue)**.
7. Examinez les « Conditions » et cliquez sur la case à cocher pour indiquer votre consentement.
8. Cliquez sur **Continuer (Continue)**.
9. Cliquez sur **Soumettre une demande (Submit Request)**.



PARTNER PROGRAM ENROLLMENT (PPE)

Welcome, pec_hold_test_15!

You are now ready to enroll and manage multiple Cisco Channel Partner Programs through this integrated platform.

Preferred Language: English [My Proxy](#) [FAQs](#)
[Change Language](#)

Disclaimer: This application accepts input in English only

Tool Links
Select Link

Eligible Programs Potential Programs Enrollment Dashboard

Program Name	Program Description
<input type="checkbox"/> Hunting	
<input type="checkbox"/> Profitability And Practices	
<input checked="" type="checkbox"/> Cisco Sales Collaboration Platform	Global sales collaboration platform for partners focused on mid-sized and SMB customers. Enables targeted account-mapping for improved deal collaboration, demand generation to reach untapped opportun more...

The Partner

*Required Field

Partner Name and Address: PDB TEST PARTNER 4
5th floor
Bangkok,
THAILAND
[View Partner Profile](#)

Cisco Channel Account Manager (CAM): Other

[Find your CAM with the CAM Locator.](#)

Cisco Channel Account Manager (CAM) Email ID: @Cisco.com

Use the Contact Details in my User Profile:

Partner Contact: *

First Name: * pec_hold_test_15 Last Name: * pec_hold_test_15

Title: * FE

Phone Number: * 408-409-4567

Email Address: * pdr_qa_3@yahoo.com

Save **Save and Continue**

Internet | Protected Mode: On 100%

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

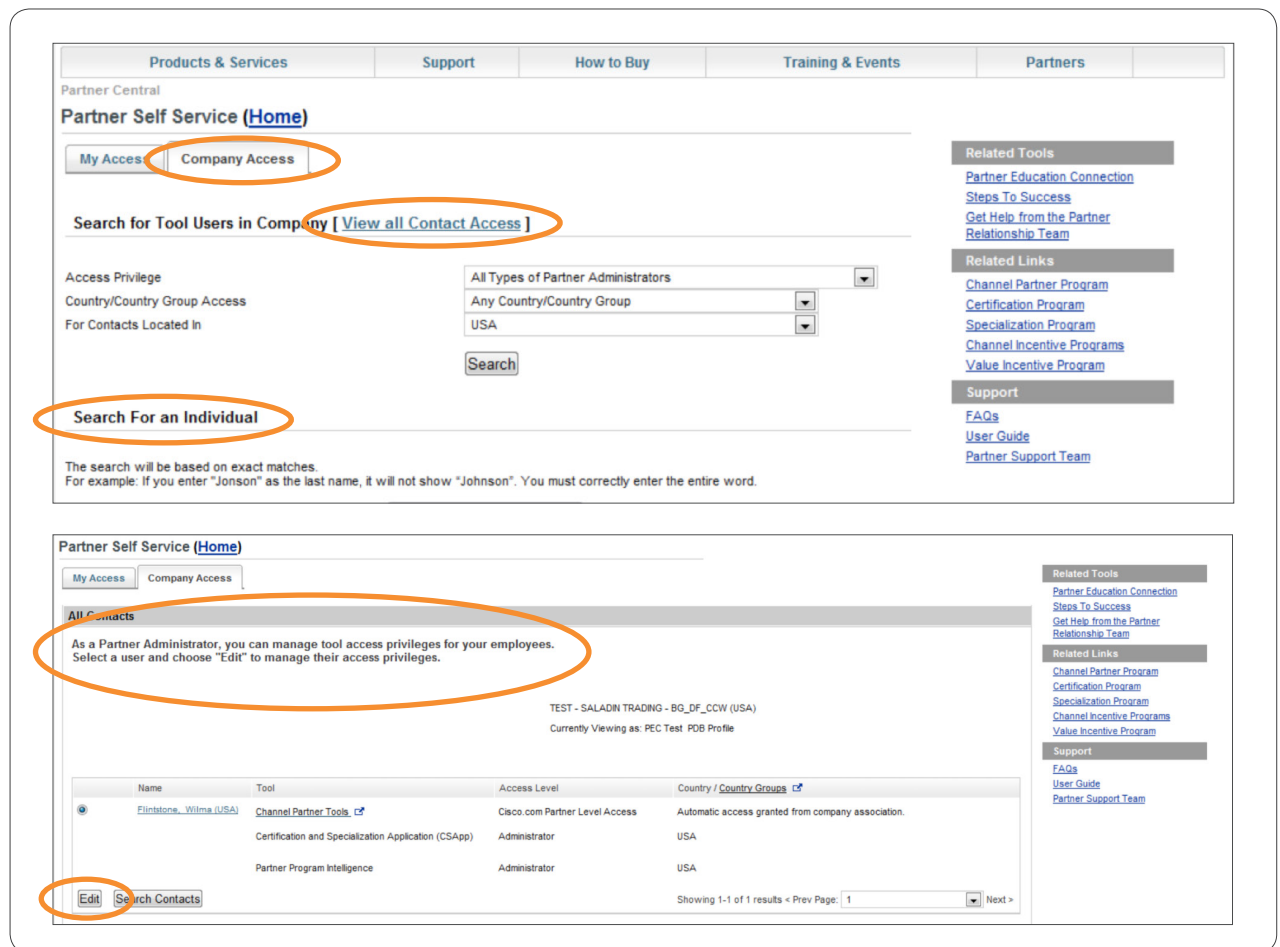
MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | **Inscription** | Connaître la plateforme | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ← 7 →

Aperçu | Instructions | **Captures d'écran** | Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace)

Assignation de votre personnel de vente à la plateforme

1. Allez à [Libre-service partenaires \(Partner Self-Service ou PSS\)](#).
2. Dans **Choisir une tâche (Choose a Task)**, sélectionnez dans la liste déroulante **Mettre à jour l'accès du personnel de l'entreprise (Update Company Contacts Access)**.
3. Dans l'onglet **Accès de l'entreprise (Company Access)**, sous **Recherche d'une personne (Search for an Individual)**, entrez les critères de recherche pour un employé (c.-à-d. **l'identifiant Cisco.com, adresse courriel, nom**) et cliquez sur **Recherche (Search)**.
4. Vous pouvez aussi cliquer sur le lien **Voir tous les accès par contact (View All Contact Access)** dans le haut de l'onglet pour voir tous les employés/contacts.
5. Sélectionnez l'employé/contact désiré et cliquez sur **Modifier (Edit)**.



The screenshot displays the Partner Self Service (PSS) interface. At the top, there are navigation tabs: Products & Services, Support, How to Buy, Training & Events, and Partners. The main heading is "Partner Central" followed by "Partner Self Service (Home)". Below this, there are two tabs: "My Access" and "Company Access", with "Company Access" selected. A search bar is present with the text "Search for Tool Users in Company" and a link "View all Contact Access". Below the search bar, there are dropdown menus for "All Types of Partner Administrators" (set to "Any Country/Country Group"), "Country/Country Group Access" (set to "USA"), and "For Contacts Located In" (set to "USA"). A "Search" button is located below these menus. A section titled "Search For an Individual" is highlighted with an orange circle. Below this, there is a note: "The search will be based on exact matches. For example: If you enter 'Jonson' as the last name, it will not show 'Johnson'. You must correctly enter the entire word." Below the search section, there is another "Search For an Individual" section, also highlighted with an orange circle. This section contains a table of contacts. The table has columns for Name, Tool, Access Level, and Country/Country Groups. The first row shows "Elinstone, Wilma (USA)" with "Channel Partner Tools" as the tool, "Cisco.com Partner Level Access" as the access level, and "Automatic access granted from company association." as the country/group. Below the table, there is an "Edit" button highlighted with an orange circle. The interface also includes a sidebar with "Related Tools" and "Related Links" sections.

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | **Inscription** | Connaître la plateforme | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ← 8 →

Aperçu | Instructions | **Captures d'écran** | Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace)

Assignation de votre personnel de vente à la plateforme

6. Cochez la case pour accorder le niveau d'accès désiré à l'employé :

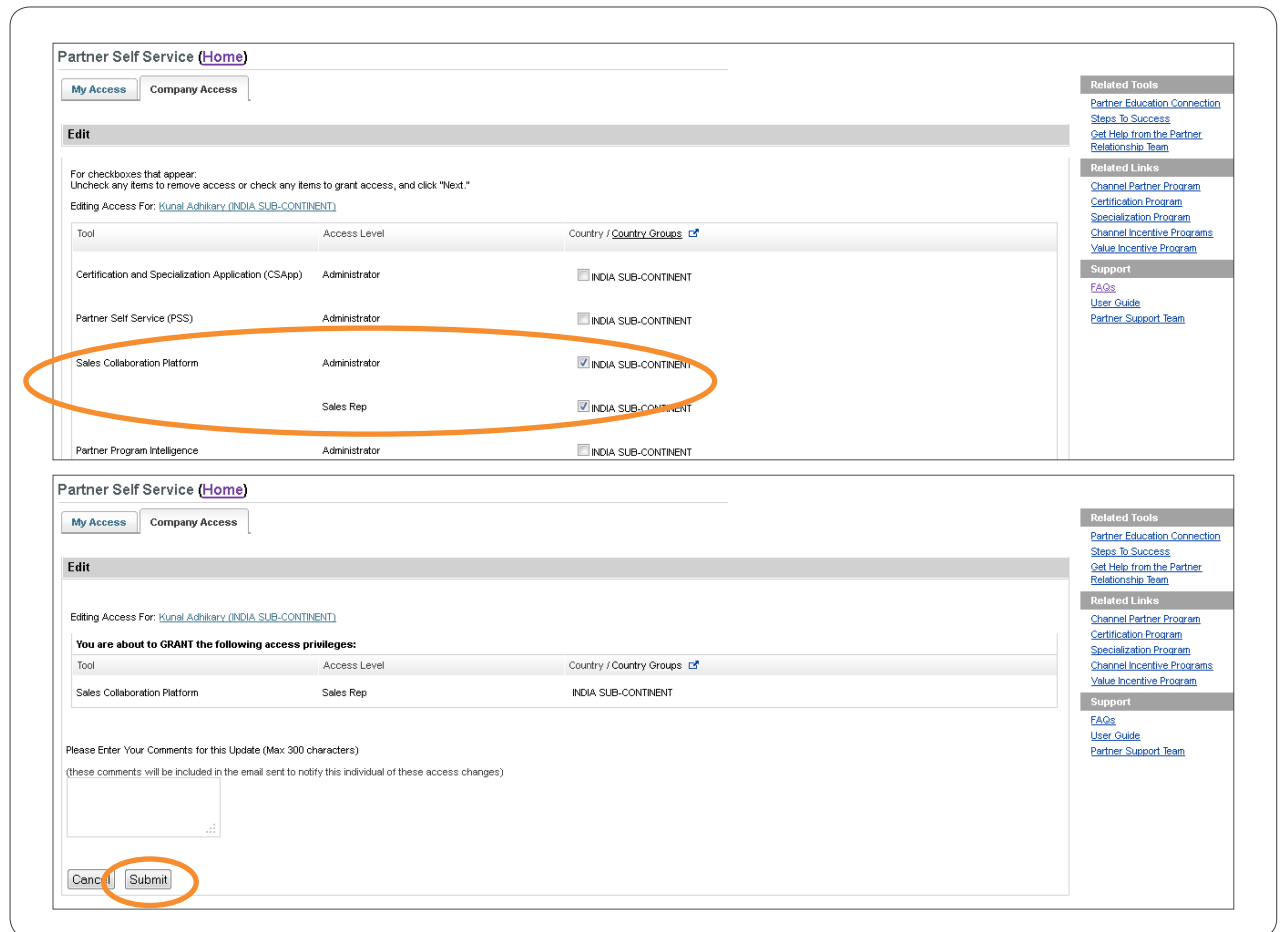
- **Les vendeurs** : sélectionnez **Représentant commercial partenaire de collaboration de ventes (Sales Collaboration Partner Sales Rep)**.
- **Administrateur partenaire** : sélectionnez **Administrateur partenaire à la collaboration des ventes (Sales Collaboration Partner Admin) et Représentant commercial partenaire (Partner Sales Rep)**.

7. Cliquez sur **Next (Suivant)**.

8. Cliquez sur **Soumettre (Submit)** et répétez les étapes ci-dessus pour accorder l'accès à d'autres employés.

Si une personne n'est pas listée et si vous avez l'autorisation, entrez les renseignements concernant cette personne dans le système [de Libre-service des partenaires \(Partner Self-Service ou PSS\)](#) en suivant les procédures standard. Vous pouvez aussi contacter l'administrateur pour votre partenariat Cisco afin d'ajouter les nouveaux contacts.

Un courriel de bienvenue sera envoyé à chaque personne inscrite contenant un lien et les instructions pour accéder à la plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform). (Remarque : Cela peut prendre de 14 à 36 heures après l'attribution d'un administrateur partenaire (AP) pour que l'accès à la plateforme soit fonctionnel.)



The image shows two screenshots of the Partner Self Service (PSS) interface. The top screenshot shows the 'Edit' page for 'Sales Collaboration Platform' with the 'Sales Rep' access level selected for 'INDIA SUB-CONTINENT'. The bottom screenshot shows the same page with the 'Submit' button highlighted.

Partner Self Service (Home)

My Access | Company Access

Edit

For checkboxes that appear:
Uncheck any items to remove access or check any items to grant access, and click "Next."

Editing Access For: [Kunal Adhikary \(INDIA SUB-CONTINENT\)](#)

Tool	Access Level	Country / Country Groups
Certification and Specialization Application (CSApp)	Administrator	<input type="checkbox"/> INDIA SUB-CONTINENT
Partner Self Service (PSS)	Administrator	<input type="checkbox"/> INDIA SUB-CONTINENT
Sales Collaboration Platform	Administrator	<input checked="" type="checkbox"/> INDIA SUB-CONTINENT
	Sales Rep	<input checked="" type="checkbox"/> INDIA SUB-CONTINENT
Partner Program Intelligence	Administrator	<input type="checkbox"/> INDIA SUB-CONTINENT

Partner Self Service (Home)

My Access | Company Access

Edit

Editing Access For: [Kunal Adhikary \(INDIA SUB-CONTINENT\)](#)

You are about to GRANT the following access privileges:

Tool	Access Level	Country / Country Groups
Sales Collaboration Platform	Sales Rep	INDIA SUB-CONTINENT

Please Enter Your Comments for this Update (Max 300 characters)
(these comments will be included in the email sent to notify this individual of these access changes)

Related Tools

- [Partner Education Connection](#)
- [Steps To Success](#)
- [Get Help from the Partner Relationship Team](#)

Related Links

- [Channel Partner Program Certification Program](#)
- [Specialization Program](#)
- [Channel Incentive Programs](#)
- [Value Incentive Program](#)

Support

- [FAQs](#)
- [User Guide](#)
- [Partner Support Team](#)

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | **Inscription** | Connaître la plateforme | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ← 9 →

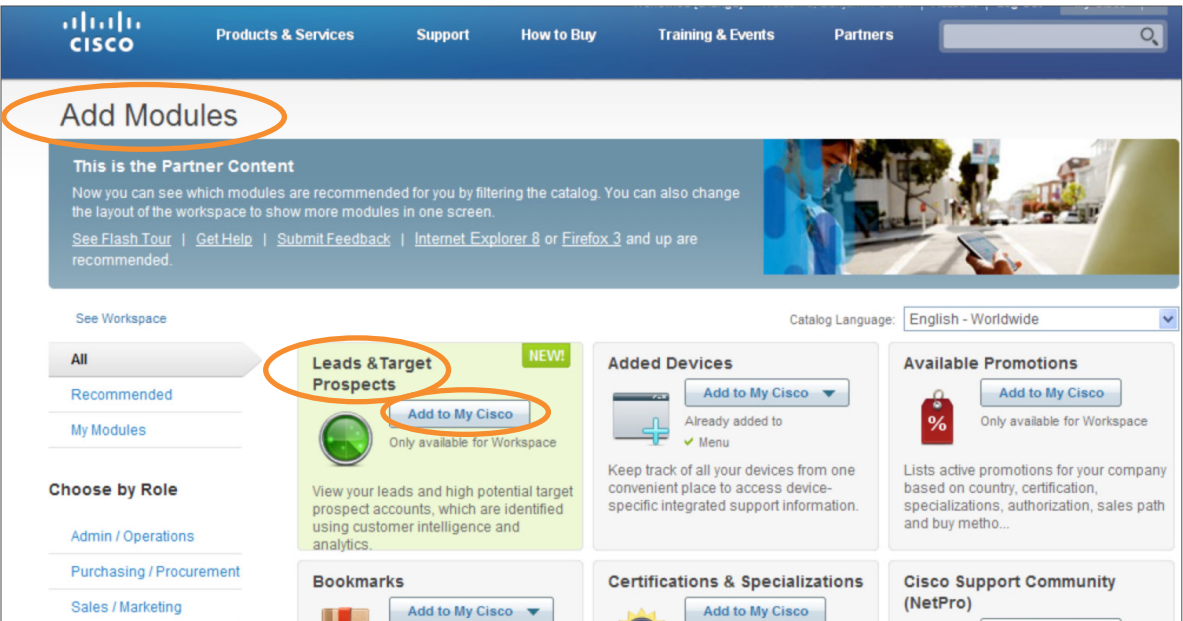
Aperçu | Instructions | Captures d'écran | **Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace)**

Tous les utilisateurs : ajouter à Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace).

Une fois inscrit, vous pouvez ajouter la plateforme à **Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace)** pour accéder et naviguer facilement à travers cet outil.

1. Rendez-vous à [Mon espace de travail Cisco \(My Cisco Workspace\)](#).
2. Allez à la page [Ajouter des modules \(Add Modules\)](#) et sélectionnez le module **Pistes et clients potentiels ciblés (Leads & Target Prospects)**.
3. Cliquez sur [Ajouter à My Cisco \(Add to My Cisco\)](#).
4. Cliquez sur [Voir l'espace de travail \(See WorkSpace\)](#).

Remarque : Cela peut prendre jusqu'à 36 heures entre l'inscription et l'activation de l'accès à la plateforme par l'entremise de Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace).



Compatibilité avec les navigateurs

La Plateforme de collaboration des ventes Cisco, Mon espace de travail Cisco et le Portail de commerce Cisco (CCW) fonctionnent mieux avec les dernières versions des navigateurs IE8 ou Firefox.

Pour obtenir des instructions à savoir comment recevoir, afficher, assigner et travailler sur des clients potentiels ciblés, des pistes ou des clients potentiels non couverts et même jusqu'à l'entente dans le [Portail de commerce Cisco \(Cisco Commerce Workspace ou CCW\)](#) reportez-vous à [Utilisation de la Plateforme](#).

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | **Connaître la plateforme** | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 10 ▶

Clients potentiels ciblés | Pistes | Clients potentiels non couverts | Veille de la clientèle

Clients potentiels ciblés

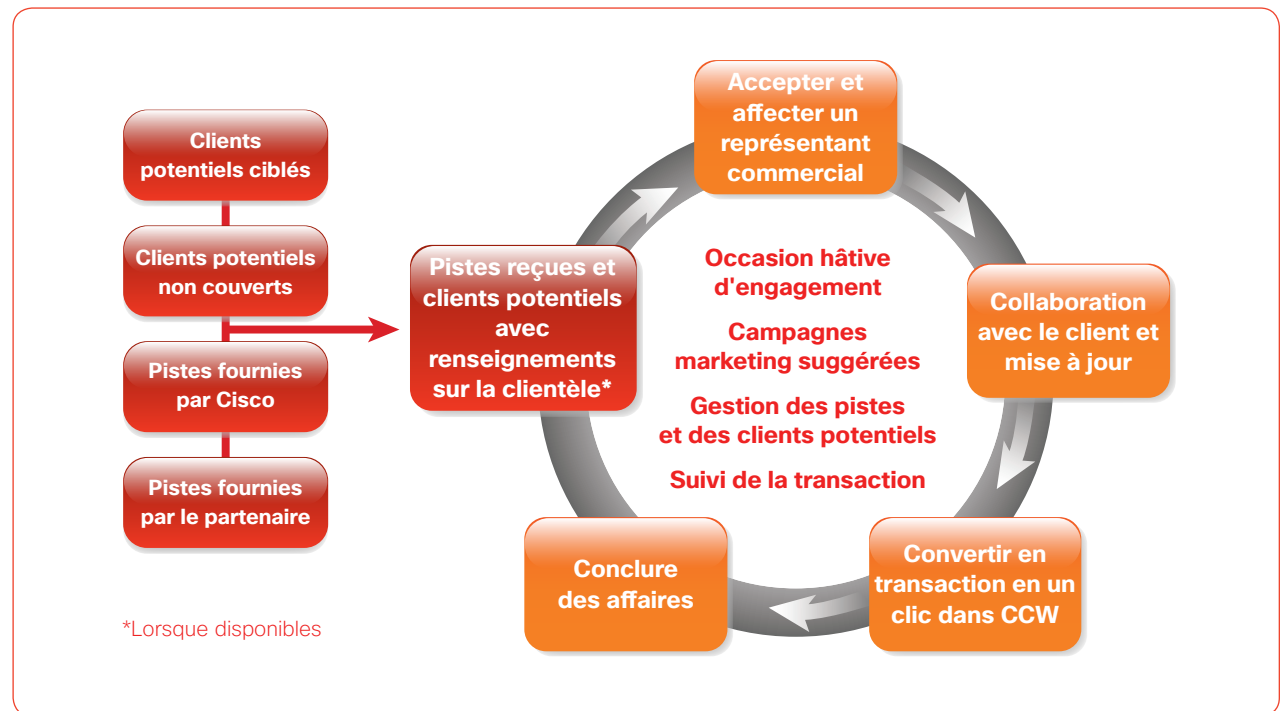
Un client potentiel ciblé est un(e) entreprise/compte qui, selon des renseignements et des données analytiques, dispose d'un grand potentiel de générer des occasions de ventes pour une ou plusieurs technologies ou solutions.

Cisco téléchargera sur la plateforme les détails des comptes ayant un potentiel élevé ainsi que les renseignements sur la clientèle (RC) des comptes sélectionnés. Les occasions potentielles auprès de clients clés sont identifiées d'après une analyse des données du parc informatique et des modèles intelligents de prévision.

La disponibilité des renseignements sur la clientèle varie par région. Veuillez contacter votre représentant de ventes de Cisco pour obtenir de plus amples informations.

Après avoir visualisé le client potentiel cible et les RC, votre administrateur partenaire (AP) de collaboration des ventes accepte et assigne le client potentiel au représentant commercial partenaire (RCP). Le RCP s'engage avec le client à identifier les opportunités de ventes potentielles avec le soutien de l'équipe des ventes Cisco. En mettant à jour la plateforme avec les renseignements concernant les engagements de vente, nous ajoutons des fonctionnalités de suivi et de visibilité durant le processus de vente.

Le processus pour créer une transaction est maintenant simplifié en un seul clic dans le [Portail de commerce Cisco \(Cisco Commerce Workspace ou CCW\)](#) afin de renseigner la nouvelle transaction avec les données saisies jusqu'à présent. Entrez le RCP, puis procédez afin d'effectuer la réservation dans CCW comme



à l'habitude, incluant l'inscription aux [programmes d'aide à la vente](#) comme le programme incitatif pour la découverte de nouvelles occasions (Opportunity Incentive Program ou OIP), le programme incitatif sur les solutions (Solution Incentive Program ou SIP) et le programme incitatif pour le travail d'équipe (Teaming Incentive Program ou TIP).

Pour obtenir des instructions à savoir comment recevoir, afficher, assigner et travailler sur des clients potentiels ciblés, des pistes ou des clients potentiels non couverts et même jusqu'à l'entente dans le [Portail de commerce Cisco \(Cisco Commerce Workspace ou CCW\)](#) reportez-vous à [Utilisation de la Plateforme](#).

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | **Connaître la plateforme** | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 11 ▶

Clients potentiels ciblés | Pistes | Clients potentiels non couverts | Veille de la clientèle

Pistes

Une piste (BANT) est un compte/entreprise ayant exprimé un intérêt dans une solution de Cisco et qui est qualifié par Cisco, un fournisseur ou un partenaire à avoir un budget, un besoin et un échéancier.

Lorsqu'elles existent dans votre région, Cisco téléchargera les pistes dans la plateforme pour que vous les acceptiez et les assigniez à un représentant commercial partenaire (RCP) de la même façon que pour les clients potentiels ciblés.

Catégories de pistes : définition

Les pistes Cisco seront classées par catégorie afin de vous aider à prioriser et identifier la meilleure action possible à prendre.

Critères du programme BANT

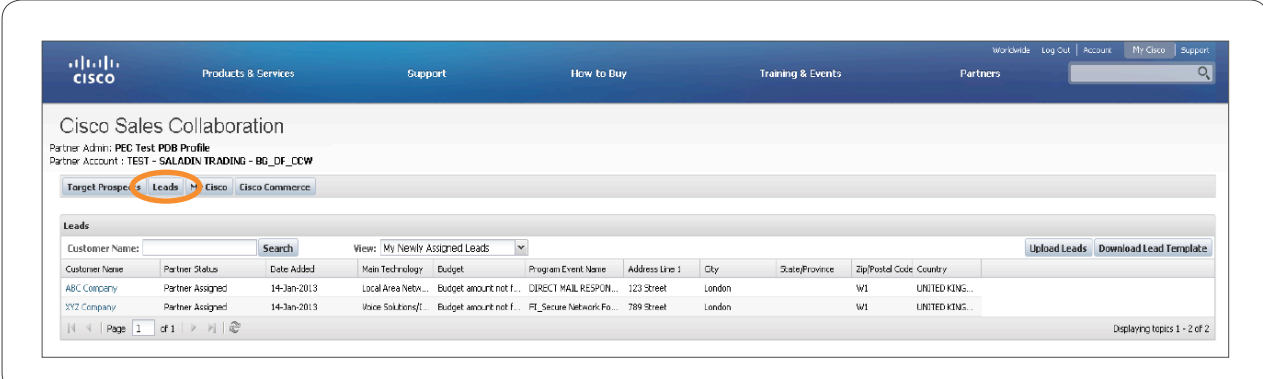
- **BANT** fait référence aux principaux critères de qualification des pistes : **budget, autorité, besoins, échéancier.**

Rendez-vous

- Le rendez-vous avec les pistes est fait à partir d'un programme conjoint entre Cisco et un partenaire où le centre d'appel programme un rendez-vous pour un partenaire. Ceci comprendra tous les détails **BANT** ainsi que les détails du rendez-vous comme les dates possibles et le genre de rendez-vous.

Demande de soumission

- Les pistes pour lesquelles le client ou le contact a fait une demande de soumission auprès de Cisco ou du partenaire. Le centre d'appel essaiera de recueillir la technologie nécessaire à l'accomplissement du projet



Customer Name	Partner Status	Date Added	Main Technology	Budget	Program Event Name	Address Line 1	City	State/Province	Zip/Postal Code	Country
ABC Company	Partner Assigned	14-Jan-2013	Local Area Netw...	Budget amount not f...	DIRECT MAIL RESPON...	123 Street	London	W1		UNITED KING...
XYZ Company	Partner Assigned	14-Jan-2013	Voice Solutions?	Budget amount not f...	PL_Secure Network Fo...	789 Street	London	W1		UNITED KING...

et les délais nécessaires avant de transférer une piste aux ventes.

Démonstration ou période d'essai

- Ces pistes comprendront toutes les demandes de démonstration ou de période d'essai reçues par l'entremise du centre d'appels. Le centre d'appels essaiera de recueillir la technologie nécessaire à l'accomplissement du projet et les délais nécessaires avant de transférer une piste aux ventes.

Invités

- Les contacts qui ont assisté à un événement où le partenaire ou les représentants commerciaux ont décidé de faire un suivi. Ceux-ci peuvent, ou non, inclure les questions **BANT** selon la cueillette de données au moment de l'événement.

Les pistes Cisco peuvent aussi comporter des renseignements sur la clientèle, reliée avec celles-ci,

le cas échéant. Ceci variera d'une région à l'autre. Vous pouvez vérifier auprès de votre contact du service des ventes de Cisco.

Le processus de gestion des pistes sur la plateforme est similaire à celui des clients potentiels ciblés.

Vous (ou votre fournisseur) pouvez également charger les pistes sur la plateforme, afin de mieux collaborer avec votre représentant commercial Cisco. Dans le cas des campagnes de marketing en partenariat de création de demandes, ceci facilitera la création de rapports et le suivi du retour sur investissement.

Pour obtenir des instructions à savoir comment recevoir, afficher, assigner et travailler sur des clients potentiels ciblés, des pistes ou des clients potentiels non couverts et même jusqu'à l'entente dans le [Portail de commerce Cisco \(Cisco Commerce Workspace ou CCW\)](#) reportez-vous à [Utilisation de la Plateforme.](#)

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | **Connaitre la plateforme** | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 12 ▶

Clients potentiels ciblés | Pistes | **Clients potentiels non couverts** | Veille de la clientèle

Clients potentiels non couverts

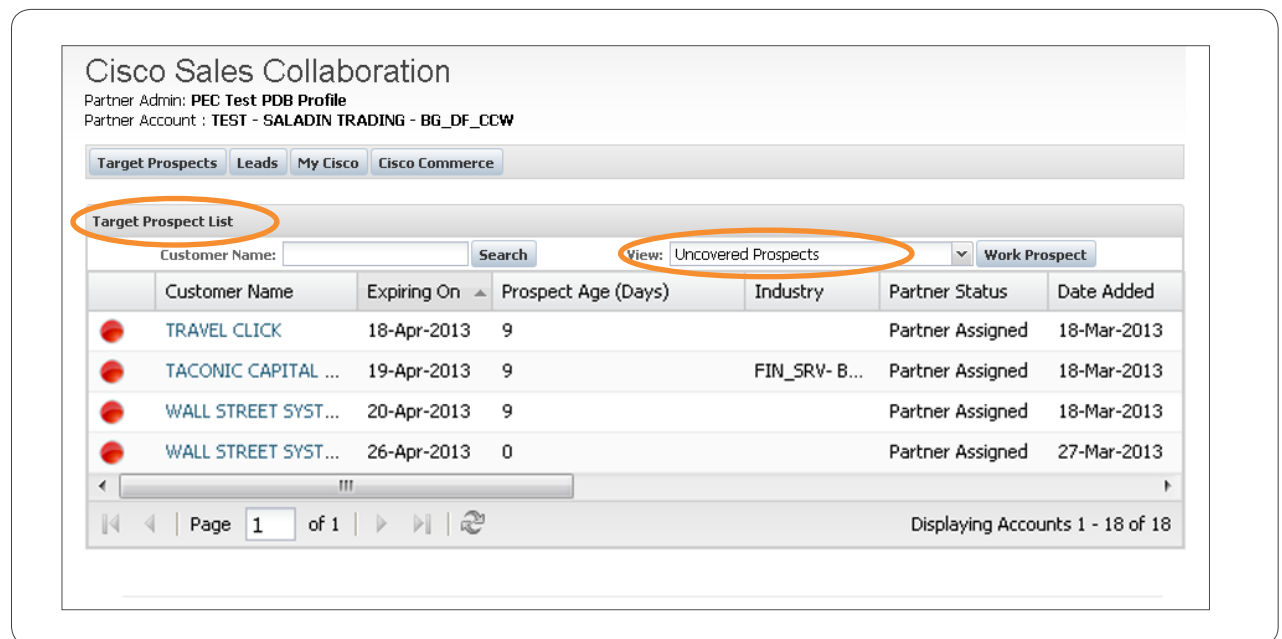
Un client potentiel non couvert est une entreprise/compte qui, d'après les renseignements et les analyses, dispose de peu ou d'aucun historique d'achat chez Cisco, mais qui a un certain potentiel quant à une technologie ou une solution spécifique.

Les clients potentiels non couverts seront partagés avec nos partenaires revendeurs grâce à la [Plateforme de collaboration des ventes](#), ce qui leur permettra de développer de nouvelles occasions d'affaires.

Ce processus variera d'une région à l'autre. Vous pouvez vérifier auprès de votre personne-ressource du service des ventes de Cisco.

Cisco suggèrera également des campagnes de marketing qui seraient appropriées afin de traiter ces clients potentiels non couverts en vous offrant des liens vers la documentation de marketing que vous pourriez utiliser.

Ce processus est ensuite similaire pour les clients potentiels et les pistes.



Cisco Sales Collaboration
Partner Admin: PEC Test PDB Profile
Partner Account : TEST - SALADIN TRADING - BG_DF_CCW

Target Prospects Leads My Cisco Cisco Commerce

Target Prospect List

Customer Name: Search View: Uncovered Prospects Work Prospect

	Customer Name	Expiring On	Prospect Age (Days)	Industry	Partner Status	Date Added
●	TRAVEL CLICK	18-Apr-2013	9		Partner Assigned	18-Mar-2013
●	TACONIC CAPITAL ...	19-Apr-2013	9	FIN_SRV- B...	Partner Assigned	18-Mar-2013
●	WALL STREET SYST...	20-Apr-2013	9		Partner Assigned	18-Mar-2013
●	WALL STREET SYST...	26-Apr-2013	0		Partner Assigned	27-Mar-2013

Page 1 of 1 | Displaying Accounts 1 - 18 of 18

Pour obtenir des instructions à savoir comment recevoir, afficher, assigner et travailler sur des clients potentiels cibles, des pistes ou des clients potentiels non couverts et même jusqu'à l'entente dans le [Portail de commerce Cisco \(Cisco Commerce Workspace ou CCW\)](#) reportez-vous à [Utilisation de la Plateforme](#).

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | **Connaître la plateforme** | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 13 ▶

Clients potentiels ciblés | Pistes | Clients potentiels non couverts | **Veille de la clientèle**

Renseignements sur la clientèle (RC) (lorsqu'ils existent)

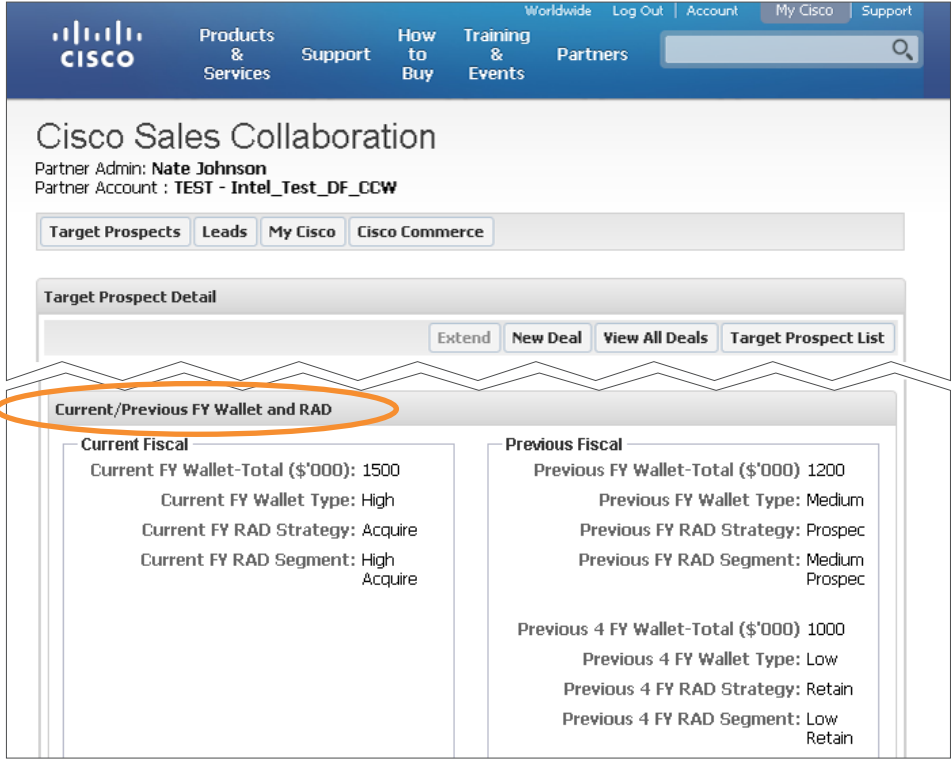
Informations sur la clientèle basées sur une analyse des données relatives au parc informatique et aux modèles intelligents et prédictifs. Ceci comprend pour chaque technologie Cisco, entreprise et compte : (1) la taille estimée du portefeuille – c'est-à-dire les dépenses technologiques potentielles, (2) la propension du client potentiel à l'achat des technologies et des solutions, et (3) des alertes de ventes en lien avec les campagnes de marketing pertinentes.

1. Valeur estimée du portefeuille – dépenses technologiques potentielles

Utilise le modèle analytique de Cisco afin de prédire la taille du portefeuille d'un compte pour une période déterminée. Utilisez ces RC pour mieux comprendre la taille du compte et pour vous aider à planifier et prioriser le type d'engagement en fonction d'un compte.

les entreprises/comptes sont catégorisés de la façon suivante :

- **Type de portefeuille** – valeur estimée par Cisco : Petit/Moyen/Grand ou Faible/Moyen/Élevé (la terminologie est différente d'une région à l'autre)
- **Stratégie RAD** – approche de vente en lien avec la part de portefeuille Cisco* : **fidéliser, acquérir, développer**
 - **Fidéliser** = plus grand que 50 % de la part du portefeuille.
 - **Acquérir** = moins que 10 % de la part du portefeuille.
 - **Développer** = 10 à 50 % de la part du portefeuille.
 - **Client potentiel** = 0 % de la part du portefeuille.



The screenshot shows the Cisco Sales Collaboration interface. The top navigation bar includes links for Products & Services, Support, How to Buy, Training & Events, Partners, Worldwide, Log Out, Account, My Cisco, and Support. The main header reads 'Cisco Sales Collaboration' with Partner Admin: Nate Johnson and Partner Account: TEST - Intel_Test_DF_CCW. Below this are tabs for Target Prospects, Leads, My Cisco, and Cisco Commerce. The 'Target Prospect Detail' section is active, showing buttons for Extend, New Deal, View All Deals, and Target Prospect List. A red circle highlights the 'Current/Previous FY Wallet and RAD' section, which is divided into 'Current Fiscal' and 'Previous Fiscal' data.

Current Fiscal	Previous Fiscal
Current FY Wallet-Total (\$'000): 1500	Previous FY Wallet-Total (\$'000) 1200
Current FY Wallet Type: High	Previous FY Wallet Type: Medium
Current FY RAD Strategy: Acquire	Previous FY RAD Strategy: Prospec
Current FY RAD Segment: High Acquire	Previous FY RAD Segment: Medium Prospec
	Previous 4 FY Wallet-Total (\$'000) 1000
	Previous 4 FY Wallet Type: Low
	Previous 4 FY RAD Strategy: Retain
	Previous 4 FY RAD Segment: Low Retain

- Le segment RAD est le résultat obtenu selon le type de portefeuille et la stratégie RAD (par exemple, client potentiel très prometteur, fidélisation moyenne)

Suite sur la page suivante

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | **Connaitre la plateforme** | Utilisation de la plateforme | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 14 ▶

Clients potentiels ciblés | Pistes | Clients potentiels non couverts | **Veille de la clientèle**

2. Propension à l'achat.

Basé sur le modèle primé de Propension à l'achat de Cisco, la probabilité qu'un client potentiel achète une technologie potentielle au cours des six prochains mois.

Utilisez simultanément la taille du portefeuille et la propension à l'achat afin de prioriser les engagements à l'intérieur d'un compte.

- Par exemple, est-ce qu'un portefeuille de 500 000 \$ ayant une probabilité d'achat de 10 % est plus intéressant qu'un portefeuille de 100 000 \$ ayant une probabilité d'achat de 90 % ?

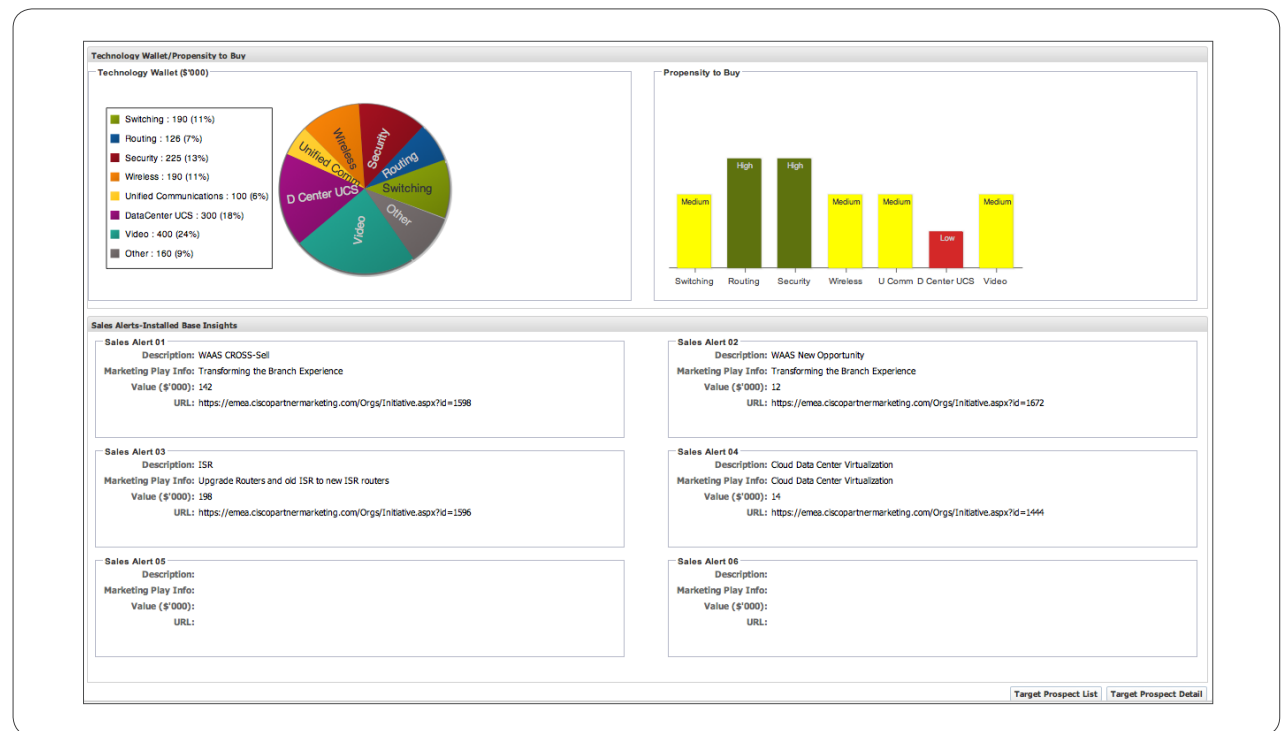
3. Alertes de ventes en lien avec les campagnes de marketing pertinentes.

Il s'agit de règles de logique commerciales utilisées pour analyser les données enregistrées afin d'identifier les occasions potentielles d'un compte, qu'il s'agisse d'un arrêt de production, d'un arrêt d'assistance, d'une vente croisée, d'une vente de gamme supérieure ou d'occasions de migration.

Utilisez-les conjointement avec les scénarios marketing pour augmenter votre pertinence à l'intérieur du marché et auprès des partenaires.

Les alertes comprennent :

- Description (par ex. migration de Cisco PIX® vers un appareil de sécurité adaptatif [ASA])
- Valeur de l'occasion
- Nom du scénario marketing (campagne de marketing en partenariat avec Cisco)
- Liens pour accéder aux descriptions des campagnes et à la documentation



Le cas échéant, les renseignements sur la clientèle seront associés aux clients potentiels, aux clients potentiels non couverts et aux pistes qui vous sont fournies sur la [Plateforme](#). La disponibilité varie selon les régions. Veuillez demander à votre représentant commercial Cisco.

Pour obtenir des instructions à savoir comment recevoir, afficher, assigner et travailler sur des clients potentiels cibles, des pistes ou des clients potentiels non couverts et même jusqu'à l'entente dans le [Portail de commerce Cisco \(Cisco Commerce Workspace ou CCW\)](#) reportez-vous à [Utilisation de la Plateforme](#).

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | Connaître la plateforme | **Utilisation de la plateforme** | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 15 ▶

Administrateur partenaire | Représentants commerciaux partenaires | Suivi

Responsabilités de l'administrateur partenaire

Recevoir les pistes et clients potentiels ciblés

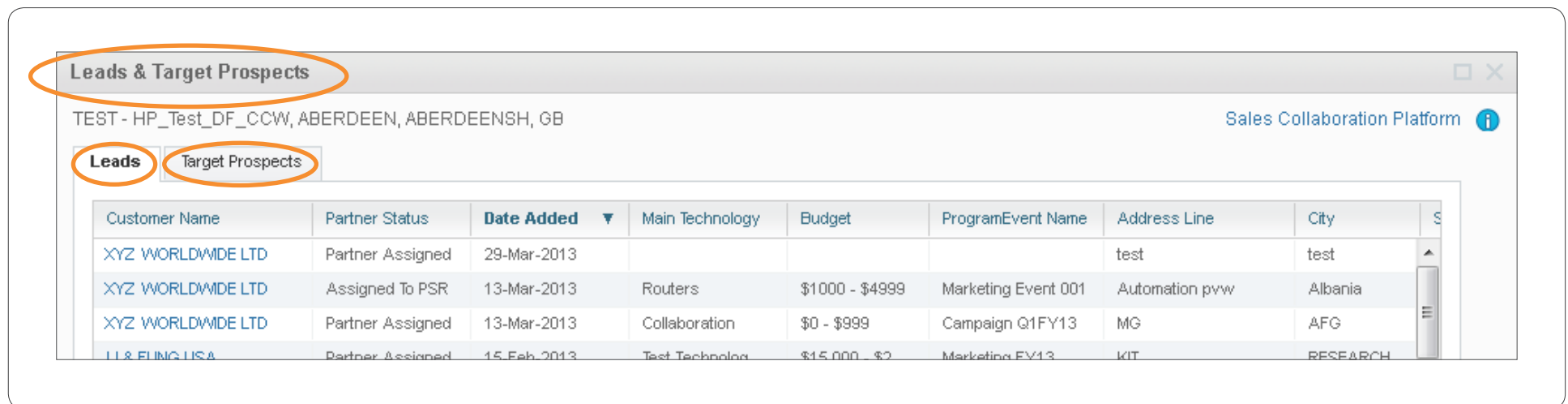
Cisco attribuera des pistes et des clients potentiels à votre entreprise. Informez-vous auprès de votre représentant commercial Cisco concernant les clients qui sont assignés à votre entreprise.

L'administrateur partenaire (AP) accepte ou assigne le compte à un représentant commercial partenaire (RCP) ou le rejette.

Ceci doit être fait dans les 48 heures à des fins de pratiques exemplaires.

- Rendez-vous sur la Plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform) par l'entremise de [Mon espace de travail Cisco \(My Cisco Workspace\)](#) * ou du [Portail de commerce Cisco \(Cisco Commerce Workspace ou CCW\)](#).
- Une liste de pistes et de clients potentiels ciblés assignés à votre entreprise peut être visualisée sous l'onglet **Pistes (Leads)** ou **Clients potentiels (Prospects)** correspondant.
- Pour afficher ou mettre à jour une piste ou un client potentiel spécifique (incluant donner une note de qualité à la piste), sélectionnez-le dans la liste.

- * Si vous utilisez Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace), vous devez tout d'abord ajouter le module Pistes et clients potentiels ciblés (Leads & Target Prospects). [Reportez-vous à la page 9.](#)
- **Les clients potentiels ciblés** auront une date limite qui exigera que vous preniez une action.
- Vous verrez la date d'expiration et « l'âge » du client potentiel clairement mentionnés et ceux expirant durant les 7 prochains jours seront surlignés en rouge.
- Vous pouvez invoquer une prolongation automatique de 30 jours (une fois seulement).
- La date d'expiration est prolongée automatiquement de 60 jours lorsque le client potentiel est converti en nouvelle entente.



Leads & Target Prospects

TEST - HP_Test_DF_CCW, ABERDEEN, ABERDEENSH, GB

Sales Collaboration Platform ⓘ

Leads Target Prospects

Customer Name	Partner Status	Date Added	Main Technology	Budget	ProgramEvent Name	Address Line	City
XYZ WORLDWIDE LTD	Partner Assigned	29-Mar-2013				test	test
XYZ WORLDWIDE LTD	Assigned To PSR	13-Mar-2013	Routers	\$1000 - \$4999	Marketing Event 001	Automation pvw	Albania
XYZ WORLDWIDE LTD	Partner Assigned	13-Mar-2013	Collaboration	\$0 - \$999	Campaign Q1FY13	MG	AFG
U & FLING USA	Partner Assigned	15-Feb-2013	Test Technolog	\$15,000 - \$2	Marketing EV13	KIT	RESEARCH

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

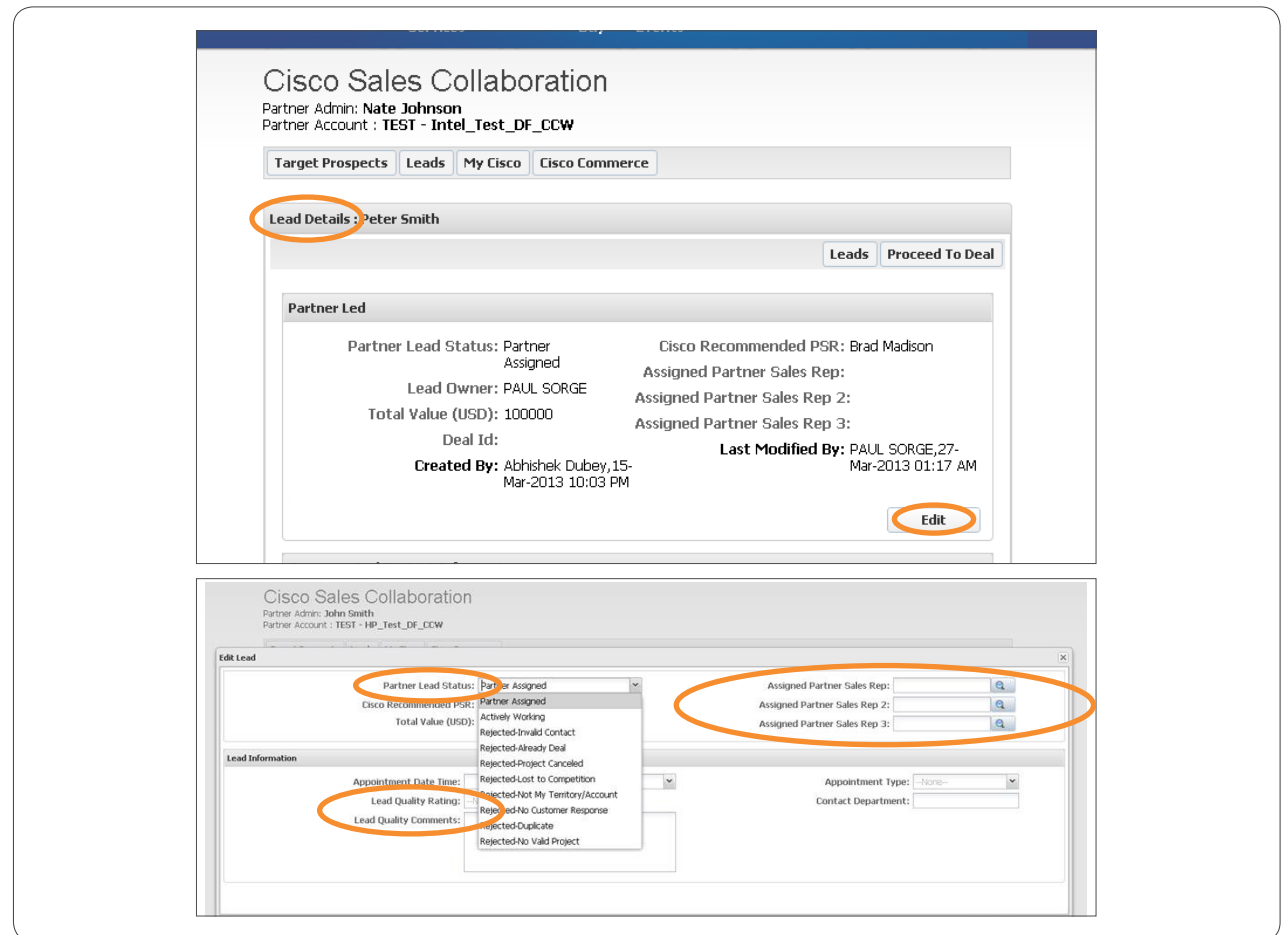
🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | Connaître la plateforme | **Utilisation de la plateforme** | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 16 ▶

Administrateur partenaire | Représentants commerciaux partenaires | Suivi

Responsabilités de l'administrateur partenaire

Accepter et attribuer ou refuser des pistes et des clients potentiels ciblés

1. Cliquez sur la piste ou le client potentiel pour ouvrir et réviser les détails fournis par Cisco.
2. Pour changer, accepter et assigner ou refuser la piste ou le client potentiel, sélectionnez **Modifier (Edit)**.
3. Pour procéder, rendez-vous à **Représentant commercial partenaire assigné** (Assigned Partner Sales Rep) et assignez un nom de représentant commercial partenaire. (Si vous ne voyez pas de RCP dans la liste, consultez les [Instructions d'inscription pour assigner votre personnel de vente à la Plateforme.](#))
4. Vous devriez maintenant être en mesure de voir le nom du représentant commercial assigné à ce client potentiel ou cette piste.
5. Ou, si vous agissez à titre de représentant commercial partenaire, modifiez simplement l'état de **Partenaire assigné** (Partner Assigned) à **Dossier actif (Actively Working)**. Le Client potentiel ou la Piste est maintenant assigné à vous.
6. Pour refuser une piste ou un client potentiel, changez l'état de celui-ci pour **Refuser (Reject)** en ajoutant les **Raisons du refus** (Rejection reasons).
7. Dans le cas des clients potentiels, donnez des détails supplémentaires quant à la raison du refus. Pour les pistes, veuillez entrer **une note de qualité de la piste** et **un commentaire**.
8. Les détails du client potentiel ou de la piste ne seront plus visibles à partir de maintenant.



The image displays two screenshots of the Cisco Sales Collaboration interface. The top screenshot shows the 'Lead Details' for Peter Smith, with 'Lead Details' and 'Edit' buttons circled in orange. The bottom screenshot shows the 'Edit Lead' form, with 'Partner Lead Status' dropdown, 'Assigned Partner Sales Rep' fields, and 'Lead Quality Rating' and 'Lead Quality Comments' fields circled in orange.

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | Connaître la plateforme | **Utilisation de la plateforme** | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 17 ▶

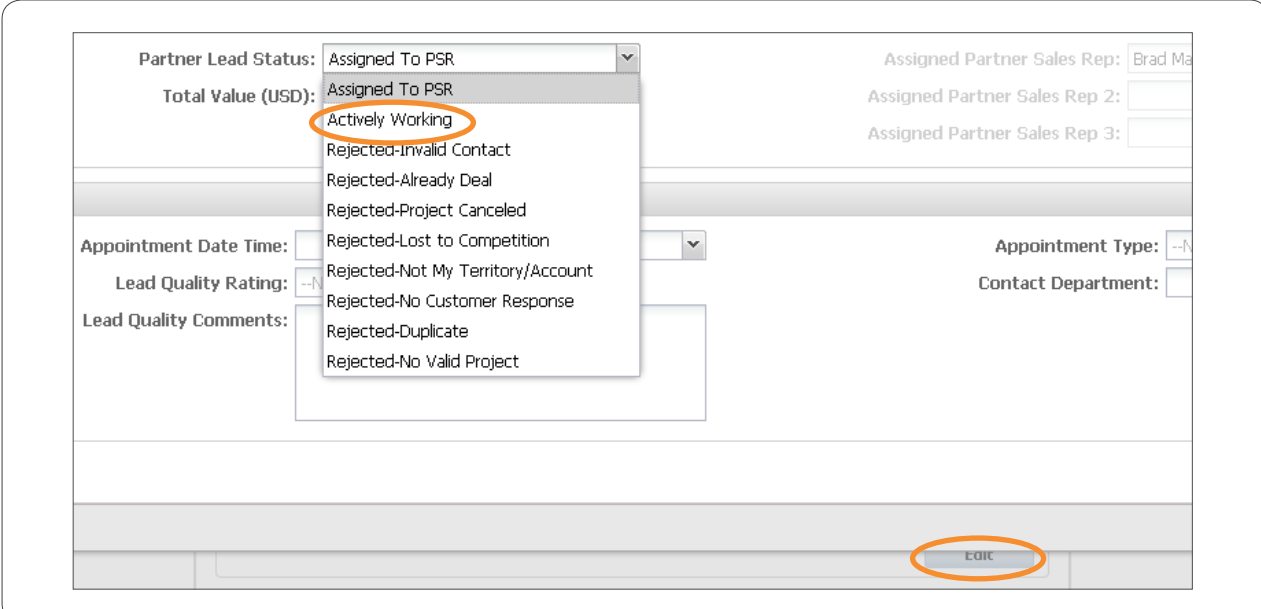
Administrateur partenaire | **Représentants commerciaux partenaires** | Suivi

Responsabilités du représentant commercial partenaire

Visionnez, faites le suivi et travaillez avec les pistes et les clients potentiels pendant les cycles de vente, en ajoutant des notes et des pièces jointes pendant le processus. Mettez à jour l'état de progression à mesure que la piste ou le client potentiel progresse dans le cycle de vente en passant de l'état **dossier actif (Actively Working)** vers **Fermé (Closed)**.

Afficher les pistes et clients potentiels ciblés

- Rendez-vous sur la Plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform) par l'entremise de [Mon espace de travail Cisco \(My Cisco Workspace\)](#) * ou du [Portail de commerce Cisco \(Cisco Commerce Workspace ou CCW\)](#).
 - Allez au module **Pistes et clients potentiels ciblés (Leads & Target Prospects)** et visionnez les nouvelles pistes et les nouveaux clients potentiels ciblés ainsi que les anciens dans les onglets correspondants.
 - Informez-vous auprès de votre contact avec qui vous êtes en lien chez Cisco concernant les clients qui sont assignés à votre entreprise.
 - Vos pistes et vos clients potentiels seront immédiatement visibles lorsque votre administrateur vous les aura attribués.
 - Cliquez sur la piste ou le client potentiel pour ouvrir et réviser les détails fournis par Cisco.
 - Pour commencer à travailler avec la piste ou le client potentiel, sélectionnez **Modifier (Edit)** et réglez l'état de progression à **Dossier actif (Actively working)**.
 - Ajoutez des remarques et des pièces jointes et mettez à jour l'état de progression dès qu'il y a des changements pendant le cycle de vente.
- * Si vous utilisez Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace), vous devez tout d'abord ajouter le module Pistes et clients potentiels ciblés (Leads & Target Prospects). [Reportez-vous à la page 9.](#)



Expiration des clients potentiels

Les clients potentiels ciblés auront une date limite qui exigera que vous preniez une action.

- Cette date sera de 15, 30, 60 ou 90 jours à compter du moment où le **Client potentiel ciblé** a été assigné à votre entreprise.
- La date d'expiration et « l'âge » du client potentiel seront clairement mentionnés et ceux expirant durant les 7 prochains jours seront surlignés en rouge.

- Vous pouvez invoquer une prolongation automatique de 30 jours (une fois seulement).
- La date d'expiration est prolongée automatiquement de 60 jours lorsque le client potentiel est converti en nouvelle entente.
- Si le **champ Expire le (Expiring On)** est vide, alors aucune date d'expiration n'est associée à ce dossier.

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

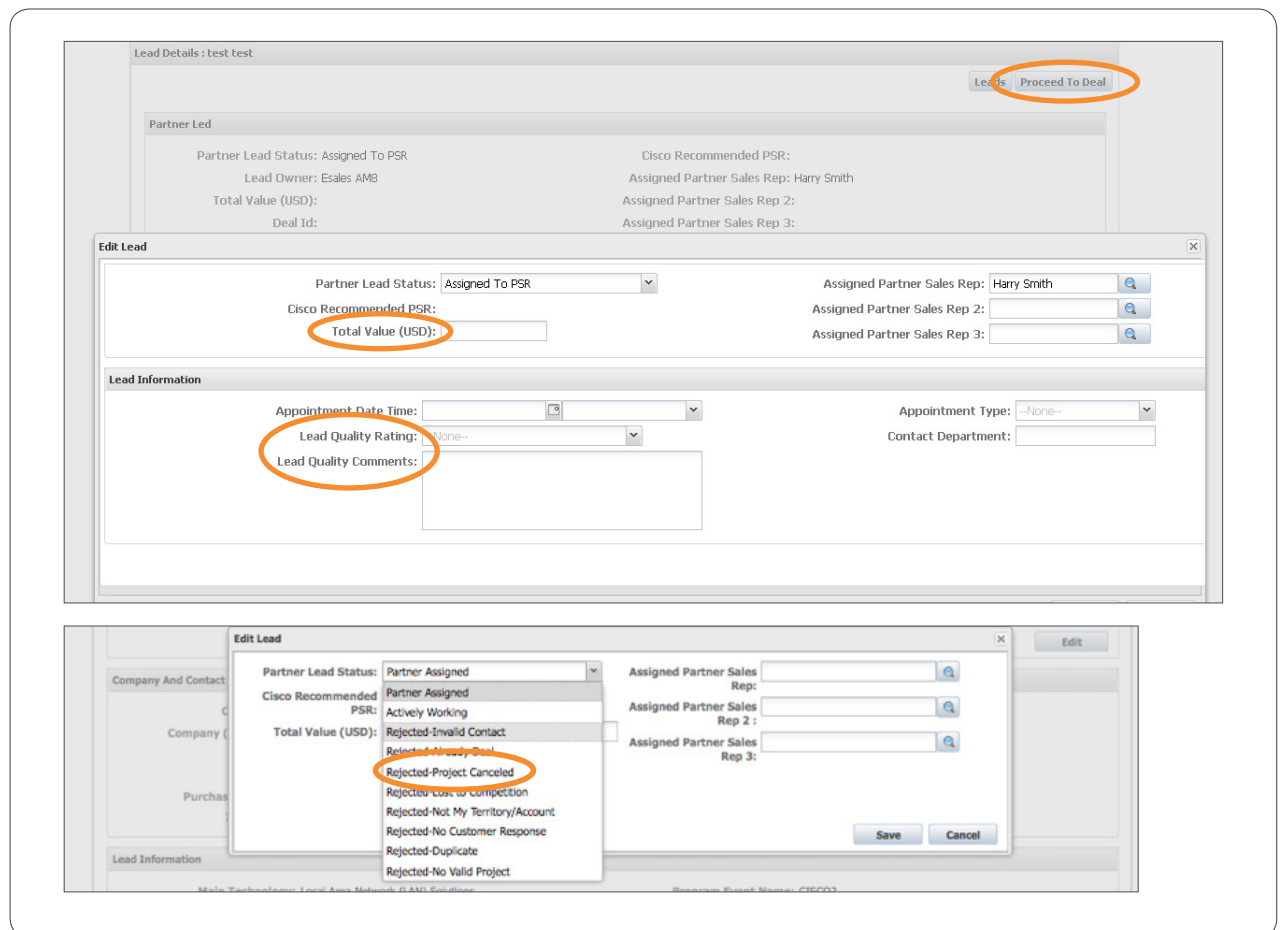
🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | Connaître la plateforme | **Utilisation de la plateforme** | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 18 ▶

Administrateur partenaire | **Représentants commerciaux partenaires** | Suivi

Responsabilités du représentant commercial partenaire

Compléter le processus de vente

- Si vous avez conclu une entente, entrez la **valeur totale** puis **cliquez sur le bouton** Procéder à l'entente (Proceed To Deal).
- Vous serez alors dirigé vers **le Portail de commerce Cisco (Cisco Commerce Workspace ou CCW)** où vous pourrez ajouter des détails supplémentaires afin de compléter le processus d'enregistrement de l'entente.
- Certaines informations clés provenant du dossier original du client potentiel ou de la piste seront préalablement inscrites dans CCW afin de réduire l'entrée de données.
- Suivez le processus de vente CCW prévu jusqu'à ce que la commande soit passée.
- S'il n'y a pas de possibilité de vente, changez l'état de progression à **Fermé (Closed)** et inscrivez les détails qui expliquent pourquoi l'entente ne s'est pas conclue avec le client potentiel ou la piste.
- Pour refuser le client potentiel ou la piste, cliquez sur **Refuser (Reject)** et sélectionnez une raison.
- Dans le cas des clients potentiels, donnez des détails supplémentaires quant à la raison du refus. Pour les pistes, veuillez entrer **une note de qualité de la piste** et **un commentaire**.
- Les détails du client potentiel ou de la piste ne seront plus visibles à partir de maintenant.



The image shows two screenshots of the Cisco Partner Lead Management interface. The top screenshot displays the 'Lead Details' page for a lead named 'test test'. It includes fields for 'Partner Lead Status' (Assigned To PSR), 'Lead Owner' (Esales AMB), 'Total Value (USD)', and 'Deal Id'. There are also fields for 'Cisco Recommended PSR' and 'Assigned Partner Sales Rep'. A 'Proceed To Deal' button is circled in orange. The bottom screenshot shows the 'Edit Lead' form. It has a 'Partner Lead Status' dropdown menu set to 'Assigned To PSR' and a 'Total Value (USD)' field circled in orange. Below this is the 'Lead Information' section with fields for 'Appointment Date Time', 'Lead Quality Rating', 'Lead Quality Comments', and 'Appointment Type'. A dropdown menu is open, showing various rejection reasons, with 'Rejected-Project Canceled' circled in orange. Other rejection reasons include 'Rejected-Invalid Contact', 'Rejected-Already Deal', 'Rejected-Case or completion', 'Rejected-Not My Territory/Account', 'Rejected-No Customer Response', 'Rejected-Duplicate', and 'Rejected-No Valid Project'.

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | Connaître la plateforme | **Utilisation de la plateforme** | App. mobile | Glossaire | Assistance ◀ 19 ▶

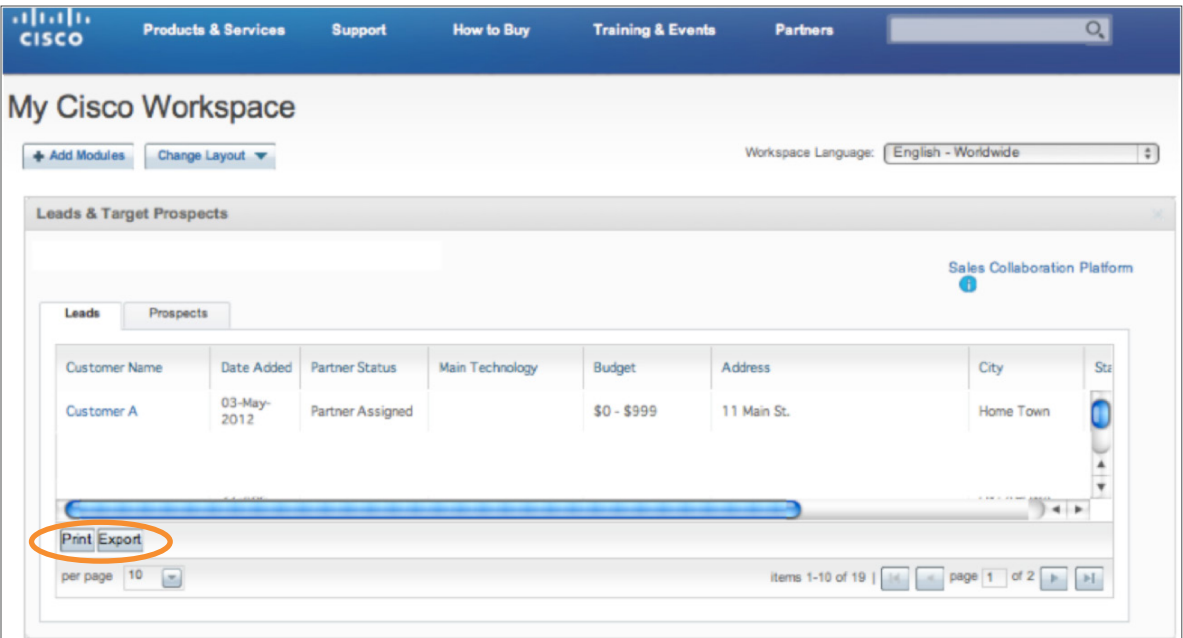
Administrateur partenaire | Représentants commerciaux partenaires | **Suivi**

Suivi

Allez au module **Mes pistes et clients potentiels ciblés (My Leads & Target Prospects)** dans Mon espace de travail Cisco (**My Cisco Workspace**) et visionnez les nouvelles pistes et les nouveaux clients potentiels ciblés ainsi que les anciens dans les onglets correspondants.

Pour télécharger les données, cliquez sur **Exporter (Export)** ou **Imprimer (Print)**.

Votre représentant commercial Cisco a accès à ces rapports. Nous vous invitons à lui demander de vous les faire parvenir.



Customer Name	Date Added	Partner Status	Main Technology	Budget	Address	City	State
Customer A	03-May-2012	Partner Assigned		\$0 - \$999	11 Main St.	Home Town	

Besoin d'aide?

Pour obtenir de l'assistance technique concernant ce processus, veuillez contacter l'[Équipe des relations avec les partenaires \(Partner Relationship Team ou PRT\)](#).

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

🏠 | Introduction | Intégration | Inscription | Connaître la plateforme | Utilisation de la plateforme | **App. mobile** | Glossaire | Assistance ← 20 →

Application mobile de collaboration de ventes de Cisco : SCP Mobile.



Maintenant, vous pouvez emporter ce puissant outil partout où vous allez, à l'aide de la nouvelle application mobile novatrice de Collaboration des ventes de Cisco pour les appareils mobiles

SCP Mobile est une extension de votre bureau qui vous permet d'être plus proche des clients potentiels et des pistes grâce à des fonctionnalités mobiles efficaces telles que les cartes avec GPS, les mises à jour automatiques et les favoris.

SCP Mobile fonctionnera sur les iPhone, iPad, téléphones intelligents et tablettes Android d'abord en anglais, puis, 16 autres langues seront ajoutées au cours de l'année 2013.

Les utilisateurs enregistrés de la Plateforme de collaboration des ventes peuvent se rendre sur [l'App Store d'Apple](#) ou [Play](#) et chercher SCP Mobile. Installez l'application en utilisant vos identifiants iTunes ou Google Play.

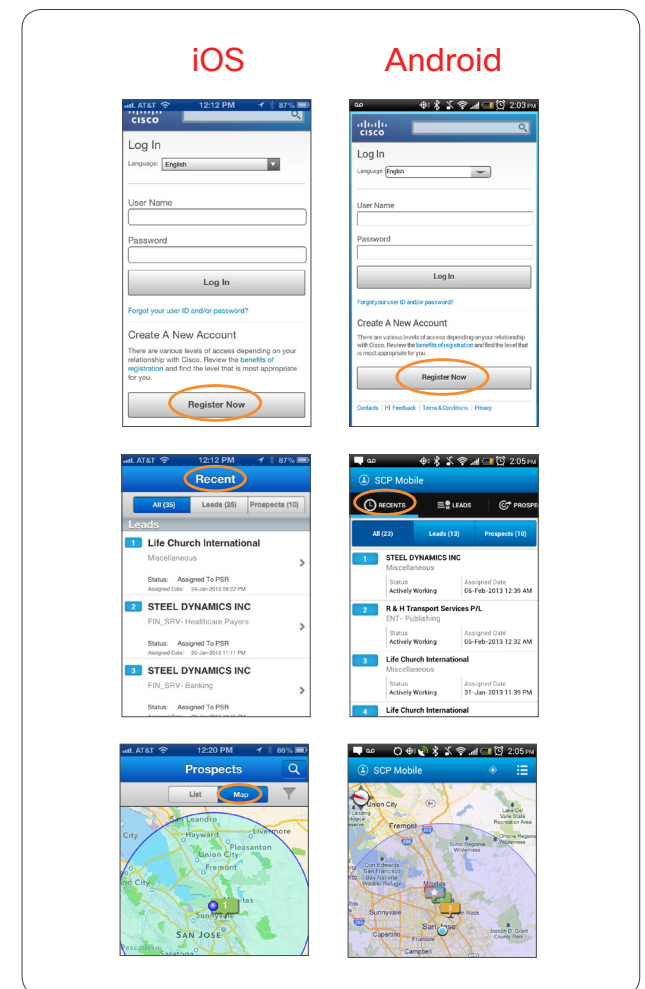
À des fins de sécurité, votre authentification Cisco.com sera requise pour vous connecter. Vous trouverez la navigation familière et facile, en commençant par un **écran Récent**. Basculez entre **les affichages Pistes, Clients potentiels et Tous**, et voyez le statut de chaque enregistrement.

Sélectionnez **les Pistes** ou **Clients potentiels** en bas de la page de navigation, basculez vers l'aperçu de la **Carte**, et vous verrez toutes les pistes et clients potentiels sur une carte GPS claire et facile à interpréter. Si vous utilisez une tablette, vous pourrez également consulter l'affichage de la **Liste** et **de la Carte** de façon juxtaposée pour plus de convenance.

Quel que soit l'aperçu que vous choisissiez, vous aurez toutes les informations à votre disposition. Cliquez tout simplement sur l'enregistrement pour obtenir un affichage complet. Vous pouvez également chercher et filtrer les clients potentiels et indiquez vos dossiers **Favoris** en touchant à l'étoile à l'écran.

Vous disposerez de tous les avantages dont vous avez besoin lors de la création d'une nouvelle entreprise. Touchez à **l'icône Cible** pour afficher les données des **Renseignements sur la clientèle** à propos de vos clients et vos clients potentiels (lorsqu'ils existent) afin de vous donner un avantage concurrentiel lors de votre collaboration avec un nouveau client potentiel.

Suite sur la page suivante



Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

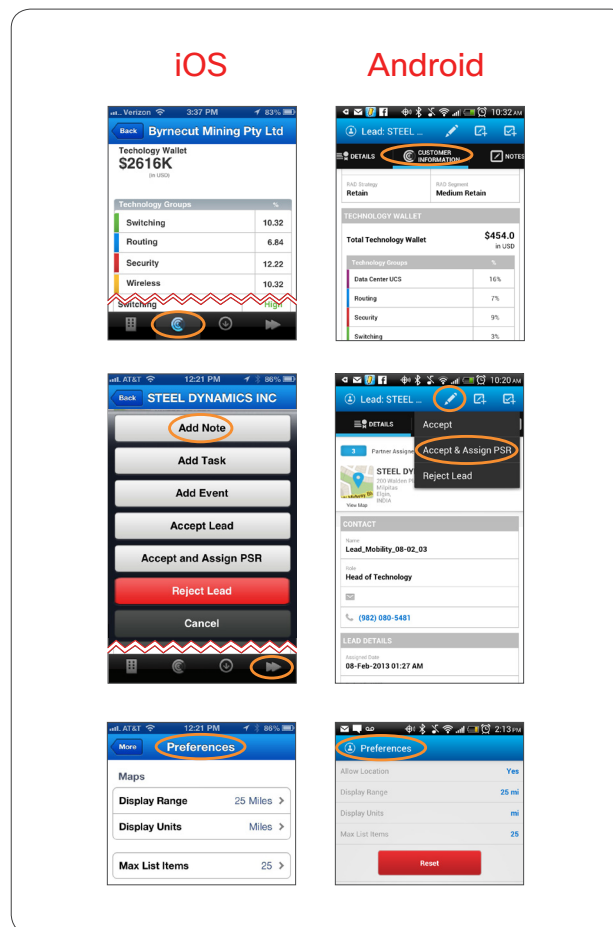
[↑](#) | [Introduction](#) | [Intégration](#) | [Inscription](#) | [Connaître la plateforme](#) | [Utilisation de la plateforme](#) | [App. mobile](#) | [Glossaire](#) | [Assistance](#) ← 21 →

Il est facile d'ajouter des **Notes**, **Activités** et **Événements** rapidement, afin que vous puissiez conserver la communication en lien avec le dossier dans un seul endroit au lieu de l'avoir dans plusieurs courriels. Tapez simplement sur un enregistrement, **puis sur le bouton Action**. Vous pouvez également **Accepter** ou **Refuser** des Pistes et Clients potentiels et les Administrateurs du partenaire peuvent lui **Assigner** un représentant commercial selon la procédure normale. Toutes les mises à jour sont accessibles en temps réel une fois que vous retournez à votre bureau.

SCP Mobile peut être personnalisé de façon à s'adapter à votre façon de procéder. Définissez vos **Préférences** pour **la limite d'affichage** et **les unités** ainsi que la liste des éléments que vous souhaitez visualiser sur chaque écran auquel vous accédez.

Par la suite, à partir de votre bureau, vous pourrez inscrire la transaction et vous terminerez l'ensemble des opérations dans le **Portail de commerce Cisco** (Cisco Commerce Workspace ou CCW). C'est simple et facile, il suffit d'un seul clic dans CCW.

Même si vous êtes loin de votre bureau, cela ne signifie pas que vous devez être loin de la Plateforme de collaboration des ventes Cisco. Téléchargez l'application SCP Mobile aujourd'hui et découvrez jusqu'à quel point elle peut faire progresser votre entreprise.



Besoin d'aide?

Consultez la section **Aide** dans SCP Mobile. Contactez l'assistance de SCP Mobile par courriel : scp-mobility-support@cisco.com

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

[🏠](#) | [Introduction](#) | [Intégration](#) | [Inscription](#) | [Connaître la plateforme](#) | [Utilisation de la plateforme](#) | [App. mobile](#) | [Glossaire](#) | [Assistance](#) [◀ 22 ▶](#)

Glossaire

Portail de commerce Cisco (Cisco Commerce Workspace ou CCW)

Une plateforme de devis intégrée qui permet aux partenaires : d'inscrire des ententes; de configurer la description et le prix des produits, logiciels et services en lien; de soumettre les commandes.

Renseignements sur la clientèle (RC)

Informations sur la clientèle basées sur une analyse des données relatives au parc informatique et aux modèles intelligents et prédictifs. Ceci comprend pour chaque technologie Cisco, entreprise et compte : (1) la taille estimée du portefeuille – c'est-à-dire les dépenses technologiques potentielles, (2) la propension du client potentiel à l'achat des technologies et des solutions, et (3) des alertes de ventes en lien avec les campagnes de marketing pertinentes.

Entente

Une occasion de vente, enregistrée dans **CCW**, pour laquelle le partenaire a confirmé la somme totale en argent, la technologie, les délais et la tarification.

Piste (critères BANT)

Un compte/entreprise qui a exprimé un intérêt pour les produits ou services Cisco et qui répond aux critères liés au budget, aux besoins et aux échéanciers. (Consultez la page [des pistes](#) pour connaître les sous-catégories qui ont été utilisées).

Module de pistes et clients potentiels ciblés

Permet aux partenaires d'accéder à la Plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform) par l'entremise de Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace) * ou du Portail de commerce Cisco (Cisco Commerce Workspace ou CCW).

Mon espace de travail Cisco (My Cisco Workspace)

Un espace de travail personnalisable conçu pour améliorer la productivité des partenaires. Ajoutez des modules à partir d'un catalogue et obtenez l'accès immédiat aux applications d'entreprise et aux informations que vous utilisez le plus fréquemment.

Piloté par les partenaires

Le modèle de commercialisation évolutif Cisco qui habilite et récompense les partenaires de Cisco à diriger des missions clients dans le marché des PME.

Inscription au programme partenaire (Partner Program Enrollment ou PPE)

Les administrateurs partenaires utilisent cet outil pour inscrire l'entreprise du partenaire à la plateforme de collaboration des ventes (Sales Collaboration Platform).

Libre-service des partenaires (Partner Self-Service ou PSS)

Les administrateurs partenaires utilisent cet outil pour accorder l'accès aux représentants commerciaux partenaires (RCP) et aux autres employés.

Application mobile de collaboration de ventes de Cisco : SCP Mobile

L'application mobile pour la Plateforme, offerte pour les iPhone et les iPad d'Apple et les téléphones intelligents et les tablettes Android.

Plateforme de collaboration des ventes

Une plateforme mondiale intégrée au Portail de commerce Cisco (Cisco Commerce Workspace ou CCW), conçue pour accélérer les efforts de collaboration entre les équipes de vente partenaire et les équipes de vente Cisco.

Clients potentiels ciblés

Un compte/entreprise qui, en fonction des renseignements et des analyses, a un potentiel élevé de générer une occasion de ventes pour une ou plusieurs technologies ou solution.

L'administrateur partenaire (AP) à la collaboration des ventes

La personne autorisée à inscrire l'entreprise partenaire dans la Plateforme de collaboration des ventes et qui accorde l'accès aux employés/contacts. L'AP peut être un directeur commercial, un représentant commercial ou un administrateur des ventes et est responsable d'accepter ou de rejeter des pistes ou des clients potentiels pour les représentants commerciaux partenaires (RCP). L'administrateur du partenaire peut aussi jouer le rôle de RCP. Un partenaire peut avoir plusieurs AP.

Les représentants commerciaux partenaires (RCP) à la collaboration des ventes

Personnel de vente dans l'entreprise. Ils acceptent/rejettent, mettent à jour et convertissent les pistes et les clients potentiels sur la Plateforme de collaboration des ventes, ils collaborent aux différentes occasions avec leurs homologues chez Cisco et ils enregistrent les transactions sur CCW

Clients potentiels non couverts

Un compte/entreprise qui, sur la base des renseignements et des données analytiques, présente peu ou aucun historique de ventes, mais dispose de potentiel pour une technologie ou solution spécifique.

Plateforme de collaboration des ventes de Cisco

MANUEL D'UTILISATION DES PARTENAIRES - MARS 2013
AMÉRIQUE DU NORD, AMÉRIQUE LATINE, CANADA

[🏠](#) | [Introduction](#) | [Intégration](#) | [Inscription](#) | [Connaître la plateforme](#) | [Utilisation de la plateforme](#) | [App. mobile](#) | [Glossaire](#) | **[Assistance](#)** [←](#) 23

Assistance

Veillez discuter avec votre personne-ressource chez Cisco; la Plateforme est conçue pour vous permettre de travailler ensemble.

Pour obtenir de l'assistance technique quant à l'utilisation de la plateforme

- Communiquez avec [l'équipe de la relation partenaire \(PRT\)](#)

Pour obtenir de l'assistance technique en utilisant SCP mobile

- Consultez la section [Aide](#) dans SCP Mobile.
- Contactez l'assistance de SCP Mobile par courriel : scp-mobility-support@cisco.com

Information, formation et vidéos

- Consultez et téléchargez les ressources sur la [plateforme de collaboration des ventes Cisco](#) (sur le [Carrefour des partenaires](#)).