

TABLEAU D'INITIATION AU PROGRAMME DES PARTENAIRES PRIVILÉGIÉS :

responsable du programme des partenaires privilégiés



Comment le **programme des partenaires privilégiés** peut-il vous aider à accroître les ventes auprès des entreprises de taille moyenne?

En procédant comme suit.

Si vous souhaitez...



Procédez comme suit



Vérifier les résultats de votre entreprise par rapport aux objectifs trimestriels	Accédez à l'outil Total Program View (TPV) pour consulter les commandes (mises à jour tous les jours) et les objectifs qui vous sont assignés
Améliorer les compétences de votre équipe de vente et mettre davantage d'outils de vente à sa disposition	Utilisez les formations et outils de vente fournis sur le carrefour SalesConnect des partenaires privilégiés afin d'aider votre équipe à vendre de nouveaux produits et services Aidez les nouvelles recrues à acquérir rapidement les compétences de base en matière de vente grâce à la formation INSTANTANÉE à rythme personnalisé pour les nouvelles recrues , accessible sur le carrefour SalesConnect des partenaires privilégiés
Offrir à votre équipe de vente des recommandations et des clients potentiels	Inscrivez votre équipe à notre système de recommandation et de suivi des clients potentiels. Téléchargez le guide d'inscription ici
Faire évoluer votre équipe de spécialistes techniques affectés aux ventes	Pour le niveau Elite, faites appel aux experts de l'assistance technique virtuelle Cisco du service d'assistance aux partenaires privilégiés (Partner Help Plus). Pour les niveaux Prestige et Aspire, communiquez avec votre distributeur. Découvrez comment compléter le savoir-faire de votre équipe ici
Développer les capacités de votre équipe de marketing	Utilisez les modèles et documents prêts à l'emploi, accessibles sur le Carrefour marketing des partenaires pour lancer des campagnes numériques personnalisées
Motiver vos équipes grâce à des récompenses et à des primes	Inscrivez-vous au programme de récompenses Cisco Découvrez comment faire partie du Cercle des vainqueurs du programme des partenaires privilégiés (niveaux Prestige et Elite uniquement)
Vous assurer que vos équipes tirent le meilleur parti du programme des partenaires privilégiés	Guidez-les pendant qu'elles passent en revue la présentation générale Téléchargez la version propre à votre région à partir du site Web du programme des partenaires privilégiés
Recevoir des communications axées sur vos intérêts et vos préférences	Assurez-vous que chacun dispose d'un identifiant Cisco, complète son profil Cisco et met à jour ses préférences dans l'outil Libre-service des partenaires

Suivez-nous sur les médias sociaux à [#PartenairesPlus](#)



Pour en savoir plus, consultez le [site Web de Partenaires Plus](#)