

Cisco 360 Partner Program

Un écosystème unique.
Une réussite partagée.



Le programme de partenariat Cisco 360 Partner Program a été conçu pour répondre à l'évolution des besoins des clients à l'ère de l'intelligence artificielle. Il contribue à la réussite et à la croissance à long terme de nos partenaires. Il récompense leurs efforts pour générer une croissance rentable, via la valorisation du cycle de vie des solutions, les services managés, l'adoption de logiciels et les renouvellements.

Cisco 360 Partner Program



Transformer les facteurs de réussite des partenaires de notre écosystème en un cadre holistique et inclusif, ancré dans les résultats et la croissance des clients



Redéfinir le statut de partenaire Cisco, en renforçant une proposition de valeur différenciée et en développant leur notoriété auprès des clients



Faire évoluer l'expérience des partenaires, en la simplifiant et en offrant de nouvelles façons de planifier et de suivre les performances à l'échelle de l'écosystème

Structure du programme

Un cadre flexible et axé sur la valeur

Le programme propose un cadre global simplifié avec **des incitations et des investissements ciblés qui permettent aux partenaires d'accélérer leur croissance**, qu'il s'agisse de développer une nouvelle activité Cisco, d'étendre leur portée sur le marché ou d'améliorer la satisfaction et la fidélité des clients sur le long terme.

Au cœur du programme figurent les indices Partner Value Index : Réseaux, Sécurité, Infrastructure cloud et IA, Splunk, Collaboration et Services. D'autres indices viendront s'ajouter, notamment Infrastructure à grande échelle, Distributeur, Développeur et Conseil.

Les partenaires sont évalués sur les résultats, et non sur les processus, avec **des récompenses adaptées à leurs différents modèles économiques**. Les facteurs de réussite reposent sur des indicateurs définis, basés sur les résultats, couvrant **quatre catégories** :

1

Fondamentaux

Maturité des activités Cisco en matière de cycle de vie ainsi que de services managés

2

Capacités

Investissement dans les compétences techniques, la formation et les ressources en cohérence avec chaque gamme

3

Performances

Capacité à conquérir, fidéliser, développer et faire croître la base clients dans chaque gamme

4

Engagement

Implication du partenaire tout au long du parcours client pour favoriser l'adoption et les renouvellements

Les indices Partner Value Index mesurent de manière objective et transparente la capacité des partenaires à générer d'importants résultats pour les clients, et permettent de différencier les partenaires les plus performants. En fonction de leur indice, les partenaires accèdent à des avantages, notamment des incentives en amont et en aval, des désignations, des formations, ainsi que la possibilité d'obtenir des spécialisations, pour accroître encore la différenciation. Plus les indices des partenaires augmentent, plus leurs bénéfices augmentent.

Tout est accessible via la plateforme Partner Experience Platform (PXP), notre interface unique qui permet aux partenaires d'utiliser les outils, de suivre les progrès et de gérer leur réussite.

Nouvelles désignations

Lorsqu'ils choisissent un partenaire, les clients attendent davantage de clarté quant à son niveau d'expertise. C'est dans cette optique que les nouvelles désignations Cisco 360 ont été créées. À mesure qu'ils développent leurs activités Cisco et leurs compétences, les partenaires obtiennent des désignations qui reflètent leurs points forts sur une ou plusieurs gammes de solutions.

Les Cisco [Gamme] Partners démontrent des compétences commerciales et techniques éprouvées, un engagement client structuré et une maturité opérationnelle leur permettant de fournir des solutions Cisco dans une gamme spécifique.

Les Cisco Preferred [Gamme] Partners possèdent une expertise avancée, font preuve d'un engagement client approfondi et ont développé des pratiques matures qui couvrent l'ensemble du cycle de vie afin de proposer des solutions spécialisées adaptées aux besoins des clients.

Spécialisations, compétences, services Cisco Powered

Les spécialisations seront alignées sur les offres et les solutions phares de Cisco, fondées sur une expertise approfondie et des compétences techniques, et couvriront l'ensemble de la gamme. Les exigences seront rigoureuses et réservées aux partenaires Cisco Preferred.

Les compétences identifient les partenaires disposant d'une compétence unique, sans exiger le même niveau d'expertise que les spécialisations.

Les services Cisco Powered témoignent de la capacité des partenaires à concevoir, provisionner et gérer des services reposant sur les technologies Cisco, ainsi qu'à en assurer l'assistance.

Cisco Career Certifications



Nos partenaires expriment régulièrement des retours sur la valeur ajoutée des certifications Cisco Career Certification. Ces certifications individuelles restent plus que jamais pertinentes, et Cisco demeure pleinement engagé à garantir la reconnaissance des réalisations des partenaires. Les Cisco Career Certifications resteront au cœur des spécialisations.

Ressources pour les partenaires

Les partenaires ont accès à des formations et à des outils dédiés, notamment :

- Une formation gratuite trimestrielle via Cisco U.
- Des parcours de formation par profil, proposant des cursus simples et clairs, adaptés à chaque rôle, avec des options pour les débutants comme pour les profils avancés. Ce contenu de formation enrichi assure une expérience fluide, pertinente et accessible, ce qui facilite plus que jamais le développement des compétences commerciales et techniques essentielles.

Vous êtes partenaire Cisco ? Pour en savoir plus, rendez-vous ici :

www.cisco.com/go/360partnerprogram