










EXPERTeach

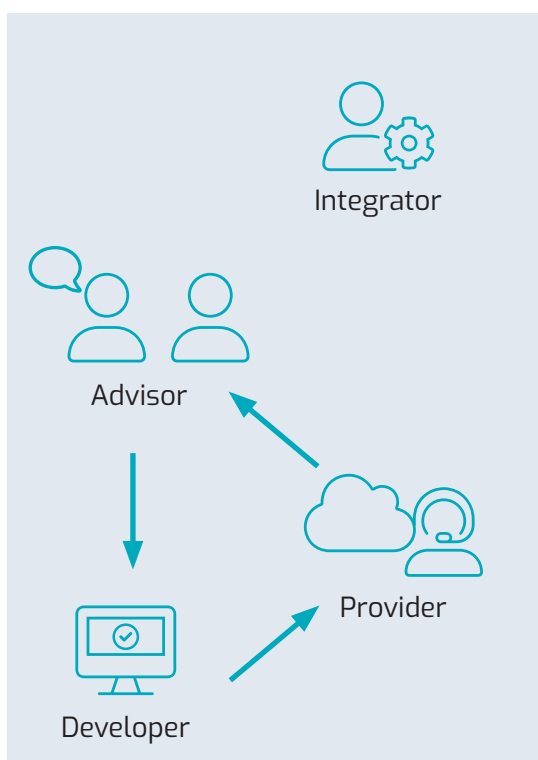
Cisco Partner Programm



Cisco Partner Programm





Das Cisco Partner Programm ist flexibel strukturiert. Engagieren Sie sich in einer oder mehrerer der folgenden Rollen: Integrator, Provider, Developer und Advisor. Dabei können Sie die Stufe wählen, die am besten zu Ihrem Unternehmen passt: Select, Premier oder Gold. Cisco belohnt die Partner je nach Status mit diverser Unterstützung und finanziellen Vorteilen.

				
Rollen	Integrator	Provider	Developer	Advisor
Level	Gold 			
	Premier 			
	Select 			
Spezialisierungen	Architecture Specializations	Solution Specializations	Business Specializations	Cisco Powered Services
Benefits and Incentives				



Rollen

Die Rollen zeigen, wie Partner mit ihren Kunden zusammenarbeiten.

-  Die Integrator Partner, die oft als alteingesessene Cisco Partner angesehen werden, entwickeln und implementieren Lösungen.
-  Die Provider Partner sind Experten für Managed Service-Angebote von Cisco Technologien.
-  Developer Partner erstellen Anwendungen auf der Grundlage eines Cisco Frameworks.
-  Advisor Partner beraten Kunden auf Grundlage fundierter Branchenkenntnisse, um die geeignete Cisco Lösung zu finden.

Level

Die Level repräsentieren die Breite des Fachwissens über Cisco Lösungen.



Gold

Höchste und umfassendste Cisco Expertise zur Schaffung eines umfassenden Kundennutzens während des gesamten Lebenszyklus zeichnen den Gold Partner aus.



Premier

Der Premier Partner verfügt über fundiertes Fachwissen in einer oder mehreren Cisco Technologien oder Serviceangeboten, um einen gezielten Kundennutzen zu schaffen.



Select

Select ist die Einstiegsebene für Partner, die mindestens eine Technologie oder einen Service anbieten.

Spezialisierungen

Die Spezialisierungen spiegeln die Cisco Praxis und Expertise des Partners wieder.

Business Spezialisierungen

helfen Partnern, die passenden Services für einzelne Kunden zu entwickeln und bereitzustellen und so Ihre Umsatzchancen zu erhöhen.

Architecture Spezialisierungen

helfen Partnern, ihr Geschäft als Experten in bestimmten Technologiebereichen auszubauen.

Solution Spezialisierungen

erkennen Wissen, Praxis und Erfahrung in den wichtigsten Branchenlösungen an.

Cisco Powered Services

zeigen, dass ein Provider in der Lage ist, architekturübergreifende Managed Services und As-a-Service-Angebote zu entwickeln und bereitzustellen, die auf Cisco Technologien basieren.



Details zum Cisco Partner Programm

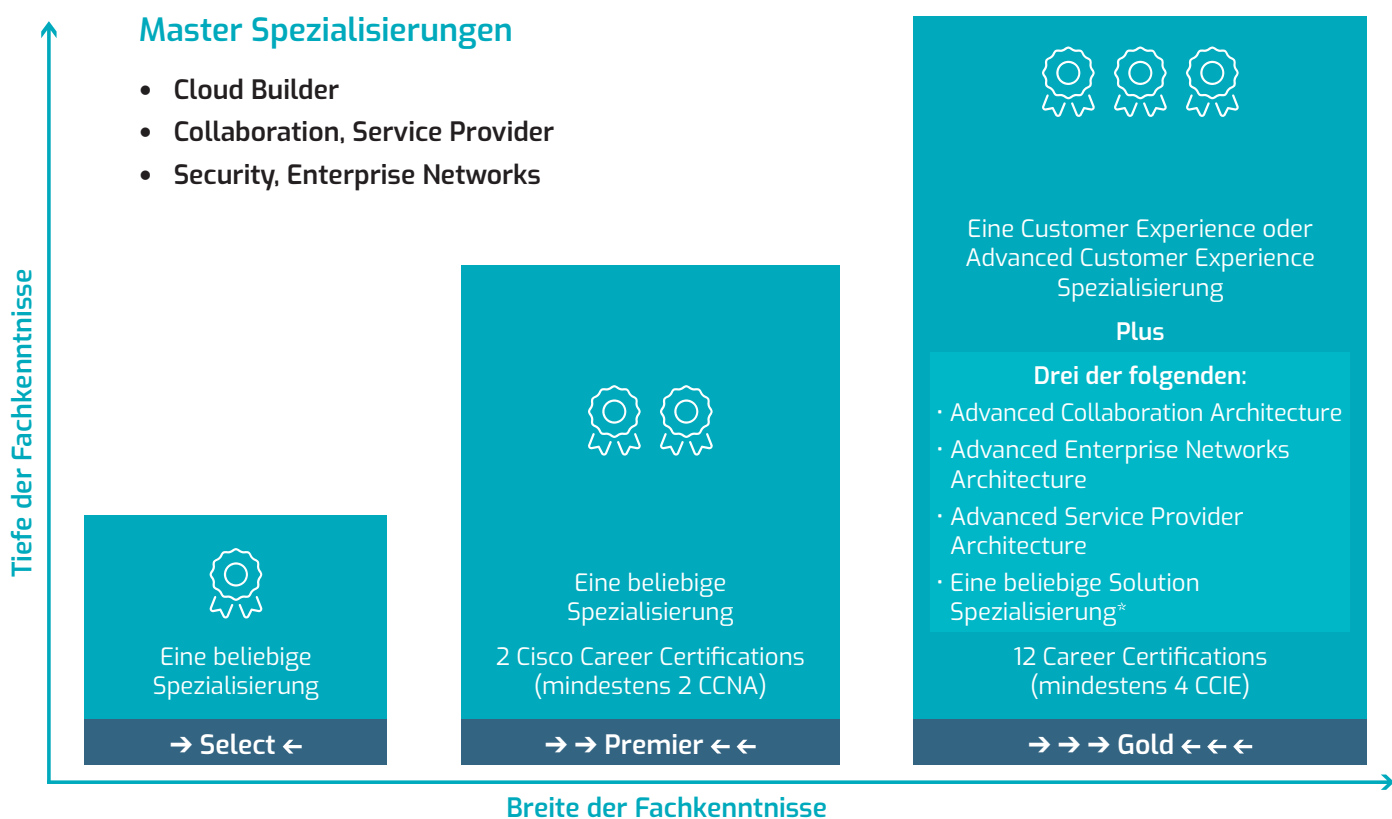
exptch.eu/ciscopartner



Integrator Partner – Spezialisierungen pro Level

Je nach angestrebter Rolle und Level sind neben weiteren Voraussetzungen unterschiedlich anspruchsvolle Spezialisierungen mit einer Mindestanzahl an qualifizierten Personen nachzuweisen. Diese spiegeln den Status der vertrieblichen, technischen und servicebasierten Expertise (Tiefe der Fachkompetenz) in einer Technologie wider.

Am Beispiel der Rolle des Integrators bieten wir Ihnen im Folgenden einen Überblick an, welche Art der Spezialisierung/en innerhalb des jeweiligen Levels benötigt werden.



Innerhalb der Spezialisierungen sind verschiedene Rollen auf mehrere Mitarbeiter im Unternehmen zu verteilen, wie z. B. Account Manager (AM), System Engineer (SE) und Field Engineer (FE).

Die folgende Seite zeigt eine Auswahl der möglichen Spezialisierungen inklusive der jeweiligen Voraussetzungen und Trainings-Empfehlungen, mit denen Sie sich auf weitere erforderliche Examen vorbereiten können.

*Solution Spezialisierungen werden durch das Absolvieren von modularen Learning-Maps bei Cisco direkt erworben.

Wir unterstützen Sie mit maßgeschneiderten Lösungen beim Aufbau des erforderlichen Technologie- und Spezial-Know-hows auf Ihrem Weg zum Cisco Partnerstatus.



Cisco Integrator Partner
www.expertech.de/go/cisco-integrator

ExperTech Gesellschaft für Netzwerkkompetenz mbH

www.expertech.de
+49 6074 4868 0
kontakt@expertech.de

Kontakt >>>

Integrator Partner Spezialisierungen (Rezertifizierung*)

Rolle**		Voraussetzung	Kurs/E-Learning/Examen	Tage***
AM	Sales Expert	keine	ICS 700-150	EL

→ Business

Customer Experience (in der Advanced Variante sind 3 Customer Success Manager erforderlich)				
-	2 Customer Success Manager	keine	DTC5M 820-605	3
-	1 Renewals Manager	keine	CRM 700-805	EL
Environmental Sustainability				
-	1 Environment Sustainability Expert	keine	CESO 700-240	EL
-	1 Environment Sustainability Practice Advocate	keine	ESPB 700-245	EL

→ Advanced Architecture

Collaboration Architecture

AM	Collaboration Architecture AM	Sales Expert	-	EL
SE	Collaboration Architecture SE	keine	CLCOR 350-801	5
FE	Collaboration Architecture FE	keine	CLCOR 350-801, CLICA 300-810	5+5
weitere	Video Collaboration	keine	VII 500-710	5

Enterprise Networks Architecture

AM	Enterprise Networks Architecture AM	Sales Expert	-	-
SE	Enterprise Networks Architecture SE	keine	ENARSI 300-410, ENSDENG 500-470	5+EL
FE1	Enterprise Networks Architecture FE 1	keine	ENSLD 300-420, ENDESIGN 500-490	5+EL
FE2	Enterprise Networks Architecture FE 2	keine	ENCOR 350-401, ENWLSI 300-430	5+5
weitere	Cisco Security Access	keine	SISE 300-715	5

Service Provider Architecture

AM	Service Provider Architecture AM	Sales Expert	-	-
FE1	Service Provider Architecture FE1	CCNP SP	-	-
FE2	Service Provider Architecture FE2	CCNP SP	SPRI 300-510	5

→ Weitere Spezialisierungen

Networking

AM	Networking AM	Sales Expert	-	-
SE	Networking SE	keine	OCSE 500-560	EL

Small Business Track

SE	Sales Role	Sales Expert	-	-
TR	Technical Role	keine	SBTO 700-755	EL

* Eine Rezertifizierung innerhalb der Channel Partner Spezialisierungen ist nur dann erforderlich, wenn sich die Inhalte/Examen signifikant ändern.

** AM = Account Manager, SE = System Engineer, FE = Field Engineer, weitere - für die Spezialisierung erforderliche Qualifikationen.

Bitte beachten Sie auch die Informationen zum Cisco Role Sharing im Web.

*** EL = Cisco E-Learning