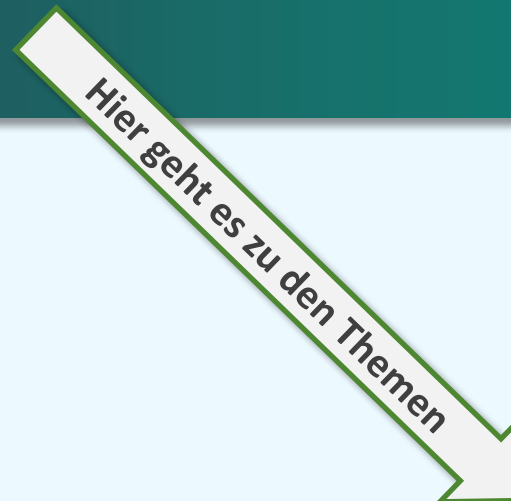




Erste Hilfe Anleitung für Cisco Partner



Version: 1.6.1
Oktober 2014

Übersicht

[Nichts gefunden? - Hier klicken für 2nd Level Support Optionen](#)


Vertrieb mit Cisco

[Account Manager von Cisco](#)
[Build & Price](#)
[CCW, CTMP](#)
[Cisco Product Quick Reference Guide](#)
[Cisco Service vs. Warranty](#)
[Demo für meinen Kunden](#)
[Distributoren](#)
[E-Consulting](#)
[Easy Lease](#)
[IBLM](#)
[Mittelstand](#)
[Remarketing/Refurbished Produkte](#)
[Trade-In](#)
[Tool/allgemein](#)
[Produkt Support](#)
[Produktübersicht](#)
[Vertriebskontakte](#)
[Webex](#)
[Visio Stencils](#)
[Zolltarifnummern](#)

Partnerprogramme + Promotions

[Consultant Programm/Unterlagen](#)
[Cloud Partner Programm](#)
[Fast Track](#)
[ICPA](#)
[Partner Guide](#)
[Managed Service Channel Program](#)
[Marketing Activities](#)
[NFR - Produkte für den Eigenbedarf](#)
[OIP](#)
[Outsourcing Channel Program](#)
[Partner Account - Admin Tools](#)
[Partner Locator](#)
[Partner Plus](#)
[Partnerzertifizierung](#)
[Partnerregistrierung](#)
[Partnerspezialisierung](#)
[Programme und Incentivesschulung](#)
[Promotions](#)
[PSPP](#)
[Solution Partner Programm](#)
[Teaming Incentive Program](#)
[VIP](#)

Accounts + Tools bei Cisco

[CCO-Account/Passwort](#)
[Cisco Communities](#)
[Firmenzuordnung/Associate Person](#)
[ICPA](#)
[MCEC – My Cisco Event Calendar](#)
[Mobile APPS](#) 
[My Cisco](#)
[Newsletter](#)
[Partner Tool Übersicht](#)
[PDC/PMC](#)
[PPE](#)
[PSS](#)
[Registered Partner](#) (Company Account)
[Zugriffsberechtigungen CCO](#)

Zertifizierung Spezialisierung

[Authorized/specialized Partner Education Connection](#)
[Meine Zertifikate verwalten](#)
[Partner Lernportal](#)
[Select Re-Zertifizierung](#)
[Zertifikate](#)

Support und Service Pre + Postsales

[Cisco Support \(TAC\)](#)
[Cisco Service-Finder](#)
[Cisco Service Partner Program](#)
[Cisco Support and Services](#)
[Gewährleistung](#)
[RMA](#)
[SCC](#)
[Smart Care/Smart Foundation](#)
[SmartNet](#)
[Software herunterladen](#)
[Support von Cisco \(Pre und Postsales\)](#)

Wissenswertes

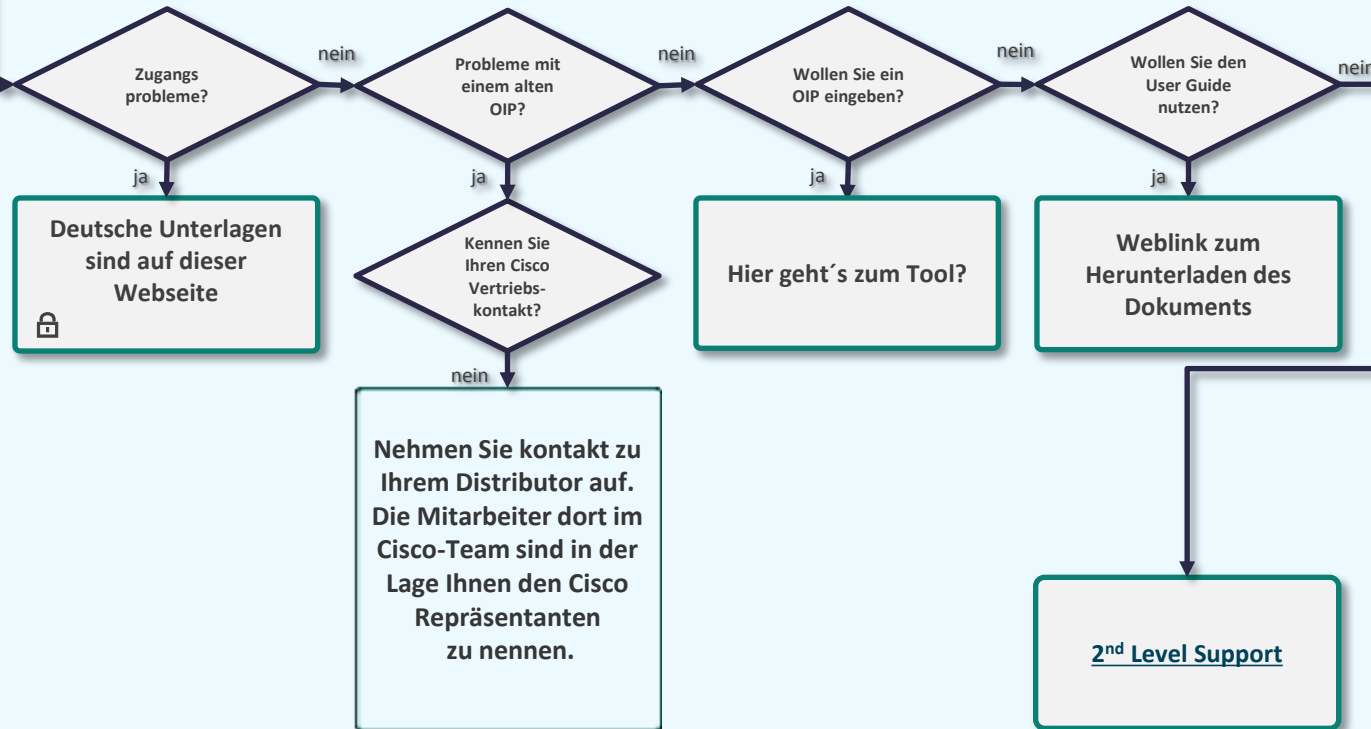
[Cisco Deutschland](#)
[Cisco Transformative Networking - IBLM](#)
[Dokumente in deutsch](#)
[Einkauf Cisco Produkte für meinen Kunden](#)
[Einkauf SB Produkten für Kunden](#)
[End-of-life Informationen](#)
[Erste Schritte mit Cisco - 1st Steps at Cisco](#)
[Essentiell und wissenswert](#)
[Ironport/Ironport Partner Informationen](#)
[Learning Partner Programme](#)
[Leasingabteilung/Cisco Capital Kontakt](#)

[Marketingkontakt](#)
[Marketingmaterial, Produktphotos](#)
[Partner Enablement](#)
[Partner Logo -> Direktlink](#)
[Partner Weiterentwicklung](#)
[Partnerschulungen \(PEC-Europa\) -> Direktlink](#)
[Refund Programs – VIP, SIP, TMP, PSPP,](#)
[Saleskontakt im Public Bereich/ öff. Hand](#)
[Select, Premier, Silver oder Gold Certified werden](#)
[Services Channel Program](#)
[Smart Link Übersicht \[www.cisco.com/go/...\]\(http://www.cisco.com/go/...\)](#)

[SMB-Seite im Web](#)
[SMB Produkteübersicht](#)
[Soziale Medien](#)
[ISO 9001 -> Direktlink](#)

CCW – Cisco Commerce Workspace

www.cisco.com/go/ccw



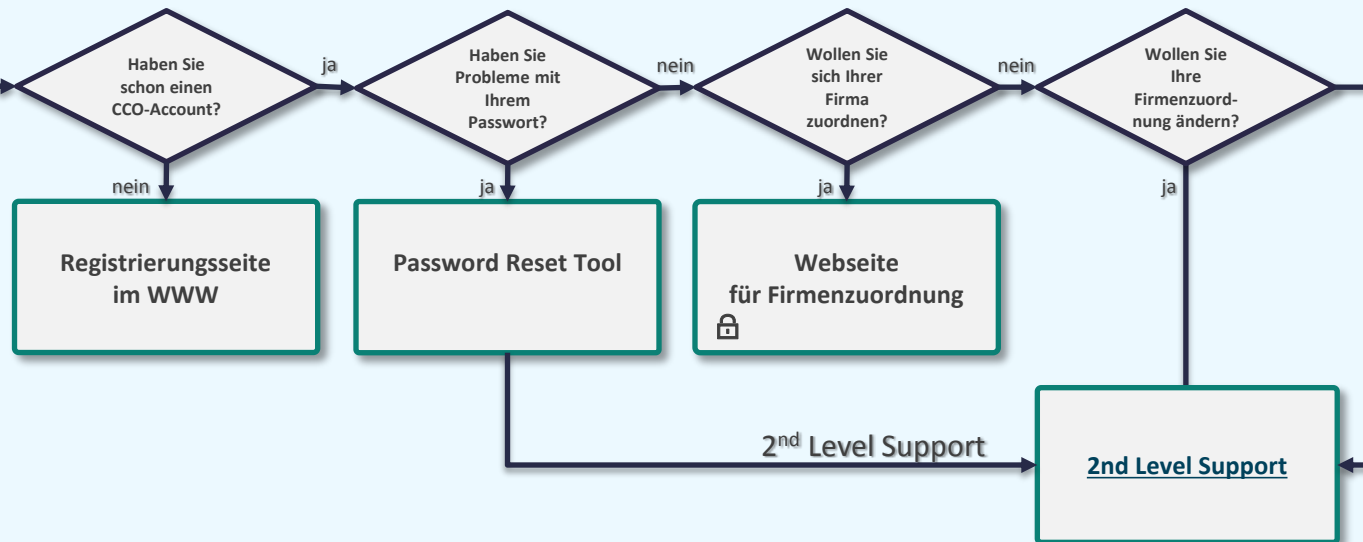
Information:
Cisco Commerce Workspace ist eine integrierte Plattform zur Angebotserstellung, über die Partner auf Preisnachlässe und Programme zur Preisgestaltung von Cisco zugreifen können. Die Plattform umfasst eine benutzerfreundliche Oberfläche, die die Zusammenarbeit erleichtert, die Flexibilität der Partner im Hinblick auf Änderungen an den Konfigurationen erhöht und umfassenden Zugang zu den Cisco Partnerangeboten bietet. Cisco Commerce Workspace ist eine integrierte, leistungsfähige und vereinfachte E-Commerce-Plattform, über die Partner Produkte, Software und zugehörige Services konfigurieren sowie Angebote und Preise für diese erstellen und darüber hinaus Bestellungen aufgeben können.

Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/go/ccw
www.cisco.com/web/DE/unified_channel/partner_pdr_vm1.html#c
www.cisco.com/go/prt

WICHTIG:

OIP mit seinen Vorteilen kann erst ab ‚Select Certified Partner‘ Status genutzt werden. Alle registrierten Partner können CCW für Angebotserstellungen (schneller Kostenvoranschlag) und für Trade-In Kalkulationen und zugelassene Programme (NFR) nutzen.

CCO-Account/Firmenzuordnung



WICHTIG:
Hatten Sie bereits vorher einen CCO-Account?
Bevor Sie einen neuen CCO-Account einrichten, können Sie beim 2nd Level Support nach Ihrem alten CCO-Account fragen.

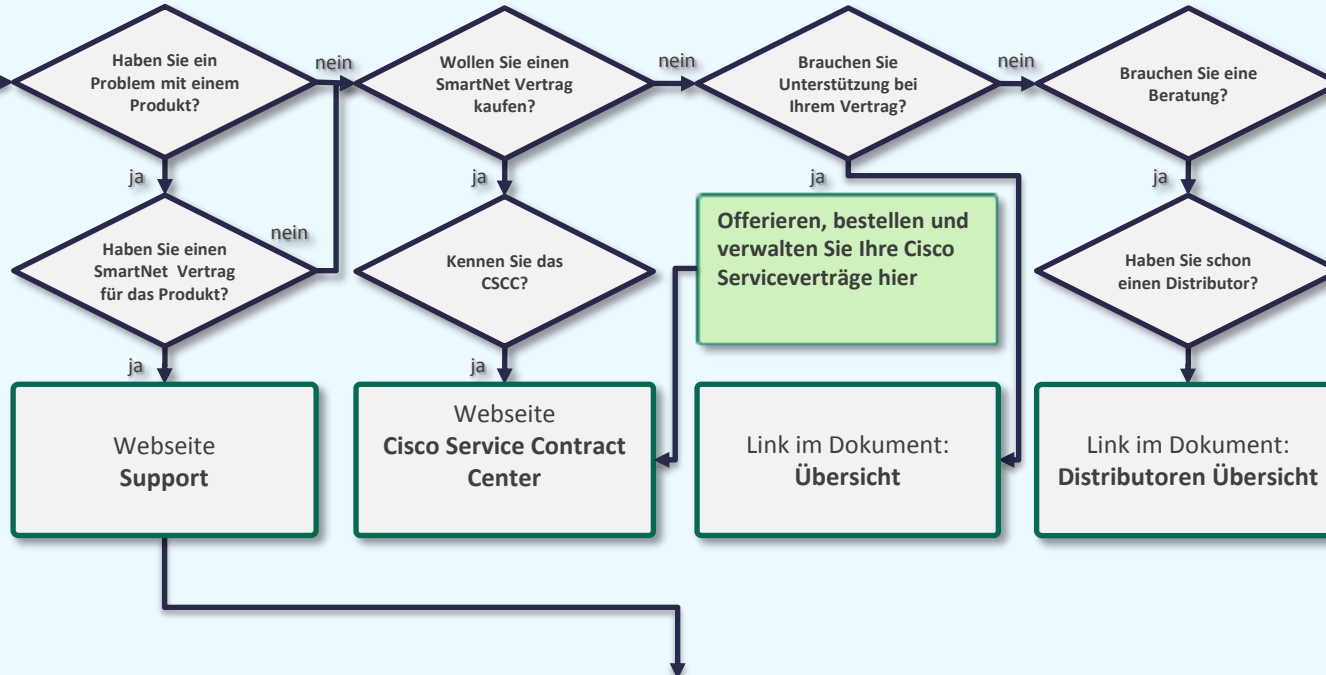
Information:
CCO-Account, in Langform Cisco Connection Online Account, ist ein personenbezogenes Zugangskonto für Cisco Webseiten.
Ein CCO-Account hat nach dem Erstellen den „Gast“-Status und kann dazu genutzt werden, eine Firma neu bei Cisco anzumelden oder der Nutzer des CCO-Account kann sich einem bereits bei Cisco angemeldeten Partnerunternehmen zuordnen.



Links auf dieser Seite:
tools.cisco.com/RPF/register/register.do
tools.cisco.com/RPF/passwordreset.do
www.cisco.com/go/pss

Gehen Sie auf www.cisco.com/go/pss - melden Sie sich mit Ihrem CCO-Account auf der Seite an.
Unter „Ausgabe auswählen“ nehmen Sie den Punkt „Meine Unternehmenszuordnung ändern/entfernen“
Nun können Sie Ihre CCO-Account komplett von ihrem alten Arbeitgeber entfernen und danach gleich Ihrem neuen Arbeitgeber zuordnen.

TAC/Technical Assistance Center

Cisco Post-Sales Product Support (Classic Produkte)



Land:	Fon Nummer:	Erreichbarkeit
Deutschland: Deutsch, English 	0800 187 3652 oder: +49 (0)811 554 3535	08 ⁰⁰ – 19 ⁰⁰
Österreich: Deutsch, English 	0800 297 526 oder +43(0) 12 4030 6000	08 ⁰⁰ – 19 ⁰⁰
Schweiz: Deutsch, English, Italienisch, Französisch 	0800 179317	08 ⁰⁰ – 19 ⁰⁰

Information:
 Für alle Kunden, Partner, Reseller und Distributoren mit gültigen Serviceverträgen (SmartNet) haben auf der Webseite des technischen Supports von Cisco Zugriff auf Online-Dokumente und Tools zur Behebung technischer Probleme bei Cisco Produkten und Technologien.
 Die Webseite des technischen Supports von Cisco steht rund um die Uhr zur Verfügung.

www.cisco.com/en/US/support/tsd_cisco_worldwide_contacts.html#business

Wichtige Punkte:

- Für den Zugriff auf die meisten Online-Tools sind eine Benutzer-ID und ein Kennwort erforderlich. (CCO)
- Sie wissen nicht mehr, was für einen Vertrag Sie haben?

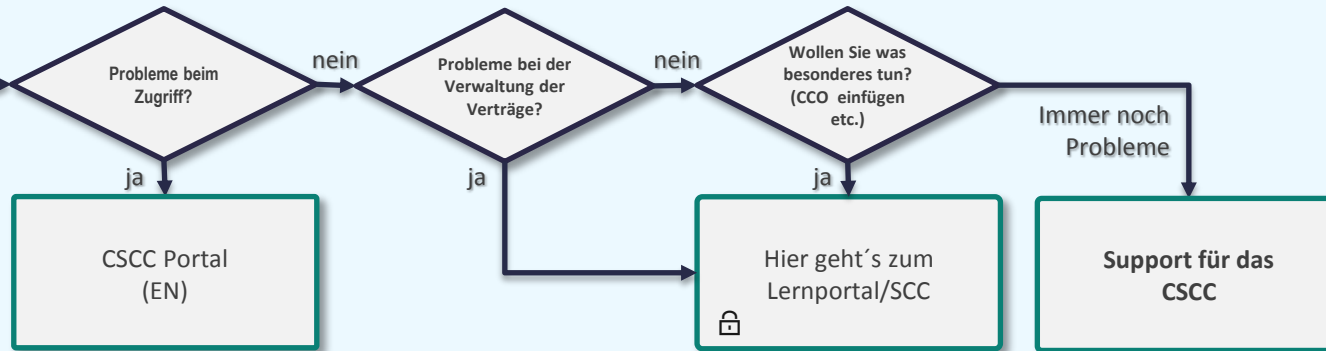
Rufen Sie die Seite <http://www.cisco.com/web/services/ordering/cscoc/index.html> auf, und geben Sie eine gültige Servicevertragsnummer ein.

- Partner, die über einen Servicevertrag verfügen, haben Zugriff auf umfassende Support- Services von Cisco.

Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/web/DE/support/index.html
www.cisco.com/go/scc
www.cisco.com/en/US/support/tsd_cisco_worldwide_contacts.html#business

CSCC/Cisco Service Contract Center

www.cisco.com/go/csc



Information:

Dieses Webtool ist eine leistungsstarke, integrierte Lösung und ist für das Management Ihrer Servicedienstleistungen und als Online Vertragsmanagement-Tool eingerichtet worden.

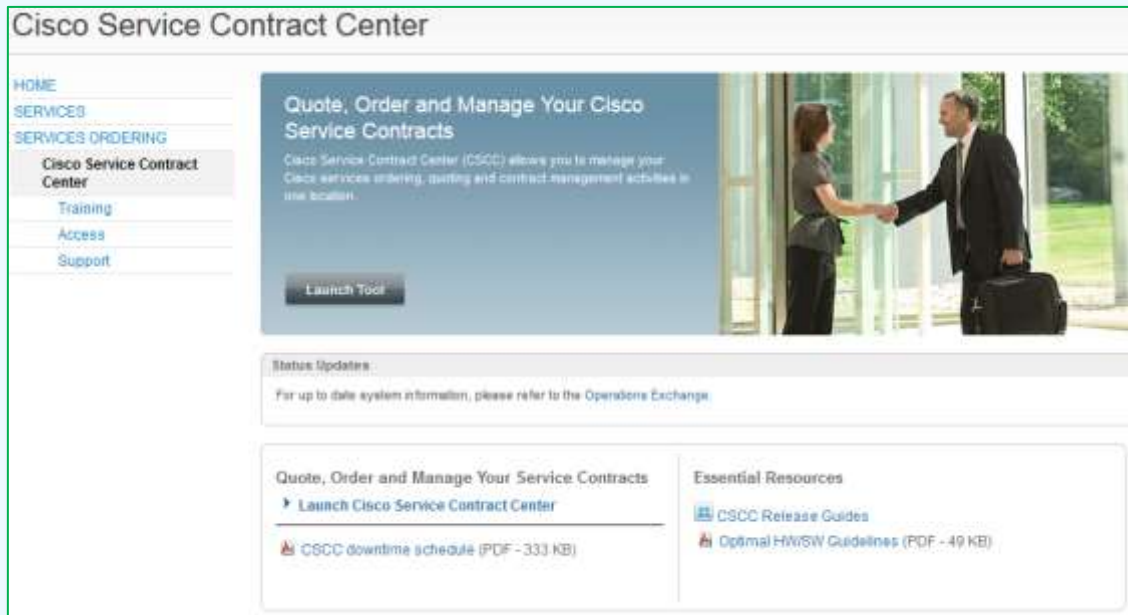
Das Cisco Service Contract Center kann Ihnen auch bei der Optimierung Ihrer Prozesse, bei der Erneuerung von Serviceverträgen und durch die Fähigkeit von prognostizierten Umsatzchancen und somit bei der Förderung der strategischen Entwicklung ihres Services Business helfen.

Links auf dieser Seite:

<http://www.cisco.com/web/services/ordering/csc/index.html>

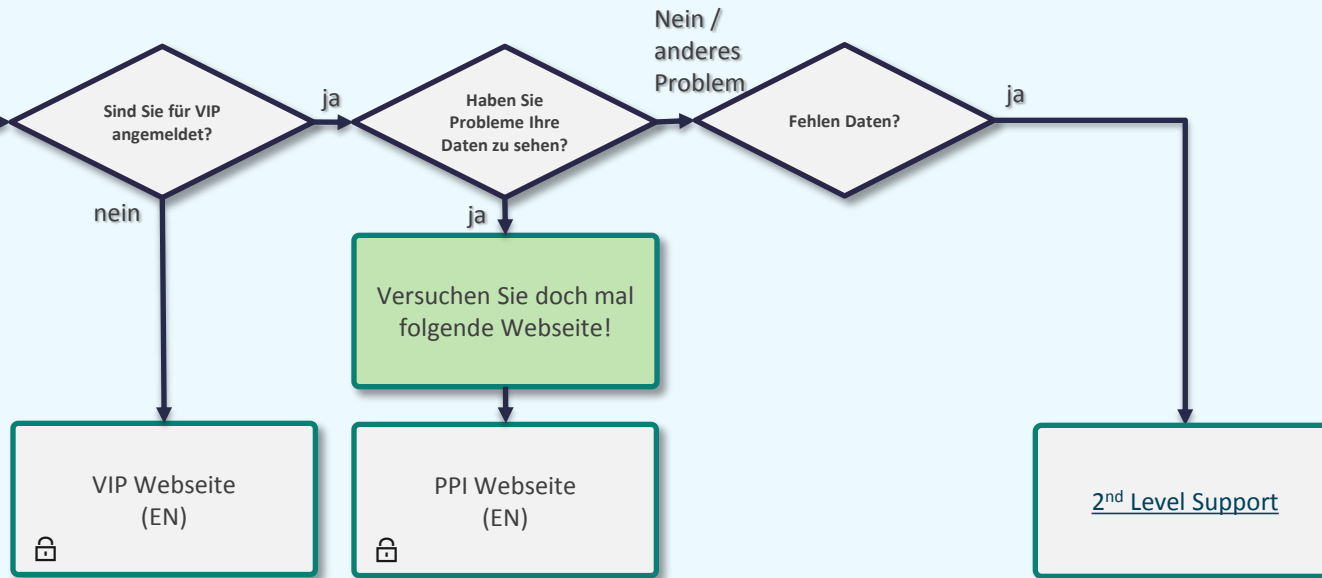
<http://www.cisco.com/web/services/resources/csc/training/index.html>

<http://www.cisco.com/web/services/ordering/csc/support.html>



VIP/Value Incentive Programm

www.cisco.com/go/vip



Information:

Das Rückvergütungsprogramm belohnt Partner für den Verkauf von technischen Lösungen, die auf den bekannten Cisco Architekturen basieren: Borderless Networks, Collaboration, Data Center. Cisco bietet in den einzelnen Architekturrichtungen weitere Untergruppen an.

Voraussetzung:

- gültige Spezialisierung während der Laufzeit.
Laufzeiten:
6 Monate oder 3 Monate
- valide CSAT Surveys
Anzahl:
10 für Premier, Silber und Gold
Rating: 4,40+
- Minimum Buchungsziel pro VIP Track

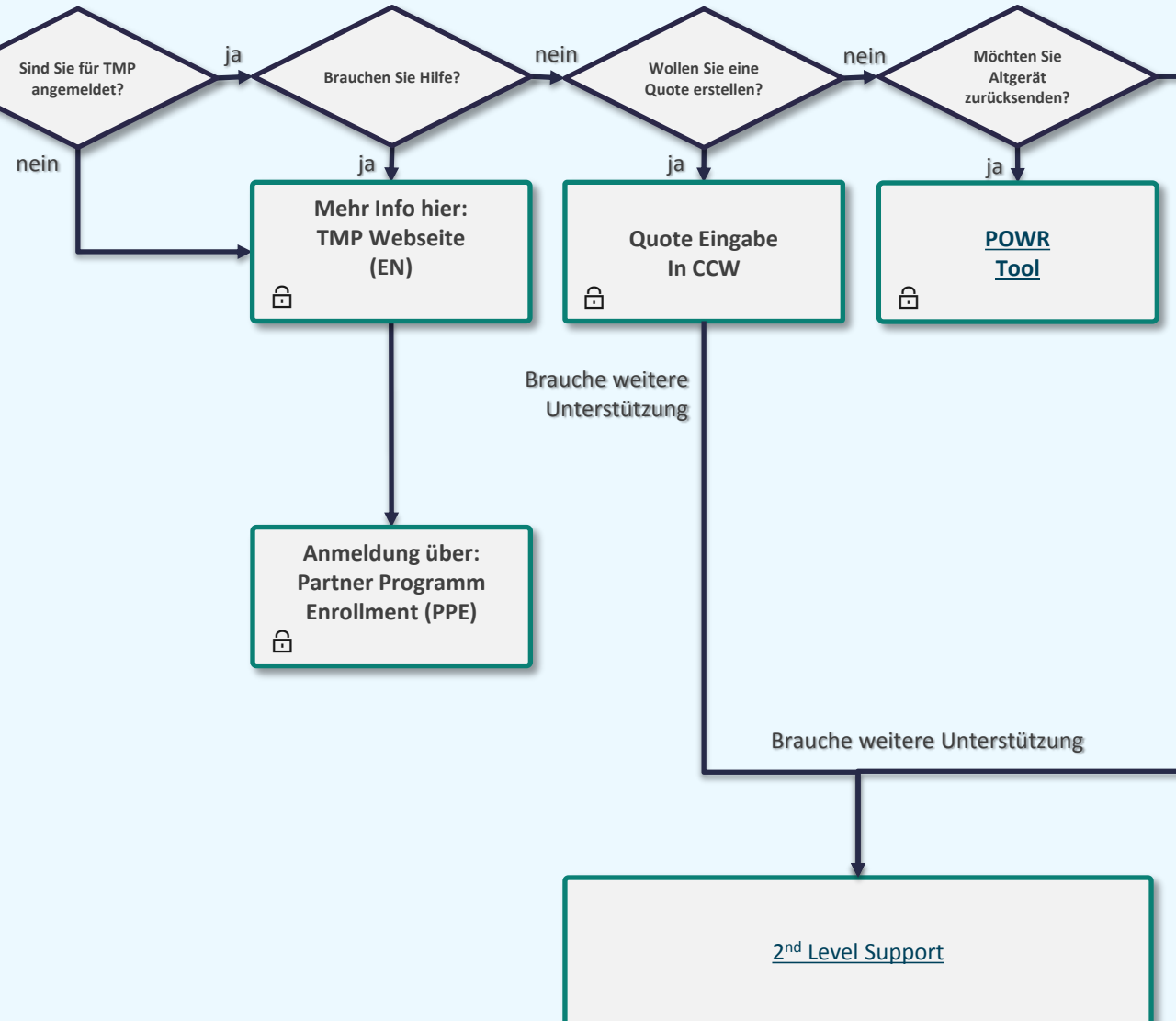
Links auf dieser Seite:

<http://www.cisco.com/go/vip>

www.cisco.com/go/ppi

Cisco Technology Migration Program (Trade-In)

www.cisco.com/go/tmp

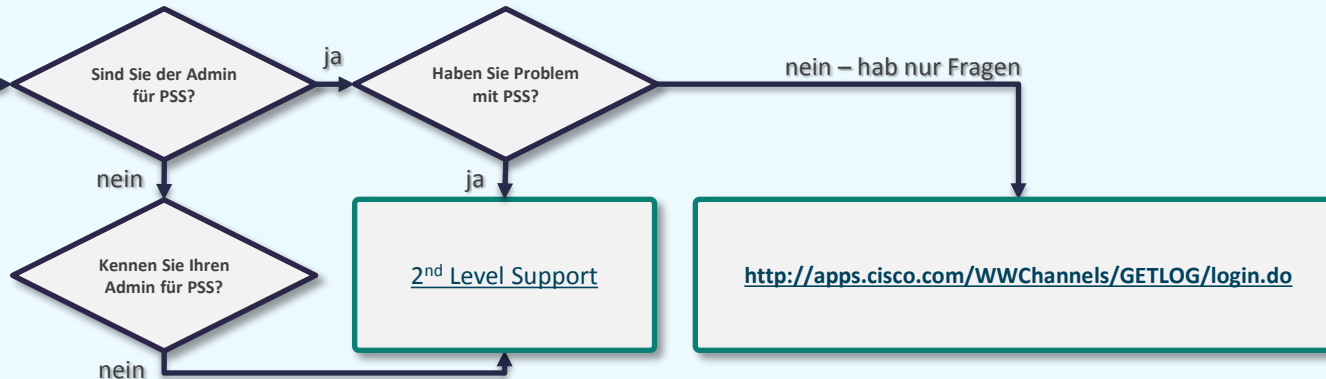


Information:
Es ist im Interesse von Cisco und Ihnen als Vertriebspartner, dass altes und nicht mehr von Endkunden gebrauchtes Gerät dem Markt entzogen und umweltgerecht entsorgt wird. Daher nimmt Cisco im CTMP (Cisco Technology Migration Programm) genannten Trade-in-Programm Altgerät von Cisco und auch Wettbewerbsgeräte kostenlos zurück. Hierfür erhalten Sie als Vertriebspartner eine Gutschrift (sogenannte Credits) beim gleichzeitigen Neukauf von Cisco-Produkten, die sofort Teil eines Kostenvoranschlags (Quote) wird. Als Vertriebspartner sind Sie verpflichtet, die Altgeräte (egal ob Cisco oder von Wettbewerbern) für die Sie einen Credit erhalten haben auch tatsächlich an Cisco zurückzusenden, anderenfalls kann es zu einer nachträglichen Rechnungsstellung kommen. Für die Rücksendung benötigen Sie eine Retourengenehmigung (Return Material Authorisation, RMA). Das Online-Tool, über das Sie Rücksendungen abwickeln ist POWER.

Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/go/tmp
www.cisco.com/web/DE/portal/promotions-programme/trade-in.html
www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/index.html
www.cisco.com/go/ppe
www.cisco.com/go/commerceworkspace/tools.cisco.com/serviceordertools/svosubmit/tools.do

PSS/Partner Self Service

www.cisco.com/go/pss



Information:

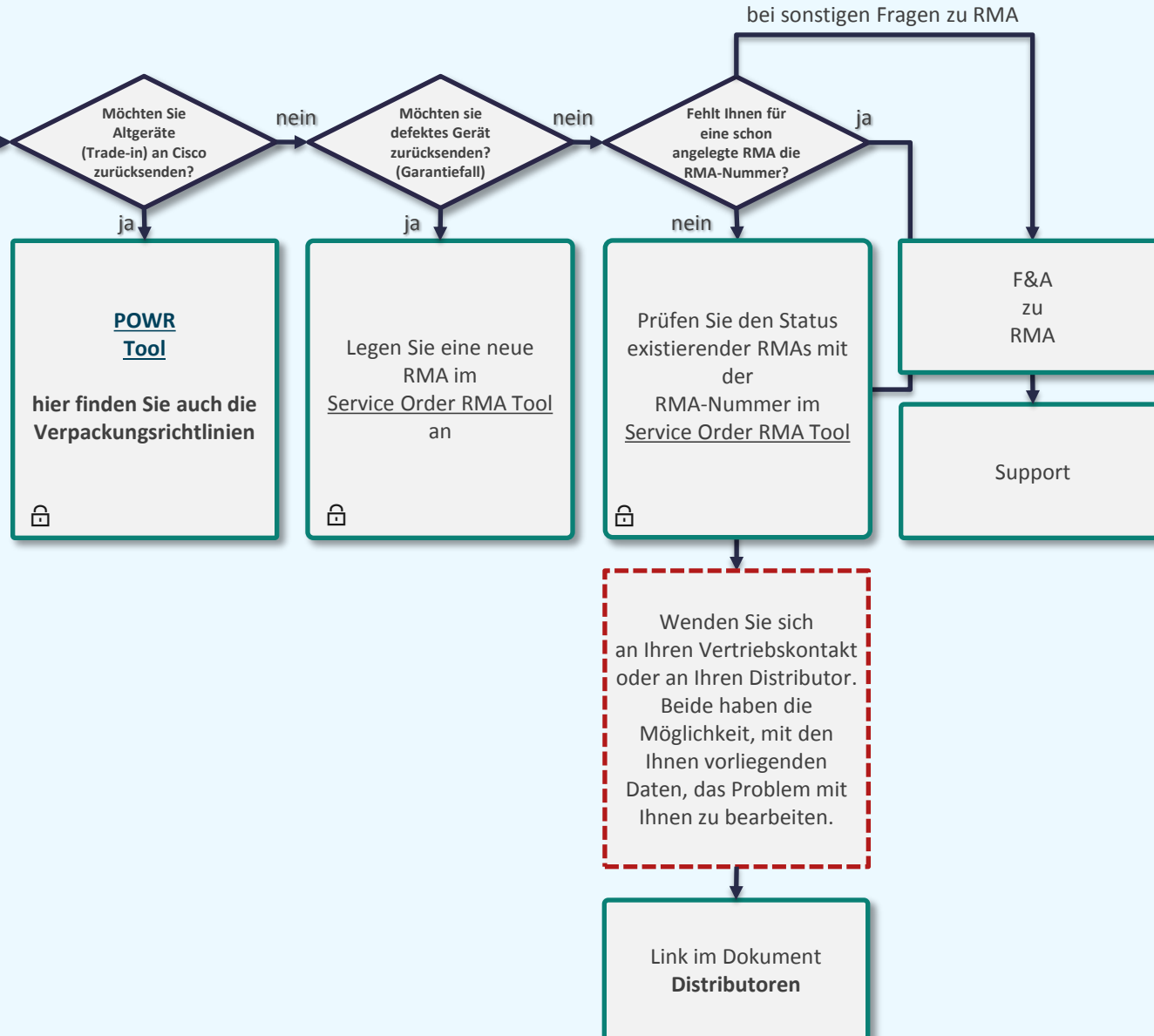
Partner Self Service ist das Portal auf dem alle registrierten Partner von Cisco ihren Partneraccount administrieren können. Im PSS können Zugriffsberechtigungen für die eingepflegten Mitarbeiter, mit gültigem CCO-Account ([CCO](#)), eingerichtet werden. Unternehmensdaten (außer dem Firmennamen) können hier geändert werden. (Den Firmennamen können Sie nur über das [PRT](#) ändern lassen.) Die hier verfügbaren Daten sind mit Datenbanken für Zertifizierungen und Spezialisierungen, Partnertools und Extranet Webseiten verknüpft. Je gepflegter die Daten sind, um so genauer arbeiten die Cisco Tools.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/pss

Für eine Übersicht über die verschiedenen Zugriffsmöglichkeiten und Ansichten drücken Sie bitte hier in das Feld, um auf die Übersichtsseite innerhalb dieses PDFs zu gelangen.

RMA/Return Material Authorization



Information:
Eine Retourene genehmigung (Return Material Authorization, RMA) erfolgt immer erst auf Anfrage durch den Partner oder den ausführenden Distributoren und wird nach Prüfung durch Cisco freigegeben.

Retouren können in folgenden Fällen entstehen:

- Garantiefall
- Dead-on-Arrival (Neuware ohne Funktion)
- Inzahlungnahme von Altgerät (CTMP, Trade-In)

In den beiden ersten Fällen nutzen Sie das RMA Service Order Tool, im letzten Fall das POWR-Tool.

Links auf dieser Seite:
tools.cisco.com/serviceordertools/svosubmit/tools.do
www.cisco.com/web/ordering/cs_info/or3/o32/Return_a_Product/WebReturns/product_Online_web_returns.html

PSPP/Public Sector Partner Program

www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/pspp.html

Anmeldeprozedur für das PSPP
finden Sie hier

Information:

Dieses Programm ist die erste Wahl für alle Partner die Projekte in den Bereich öffentlicher Sektor (Ministerien, Behörden, Ämter, Schulen, Stadtverwaltungen, Militär, Ordnungskräfte etc.) haben.

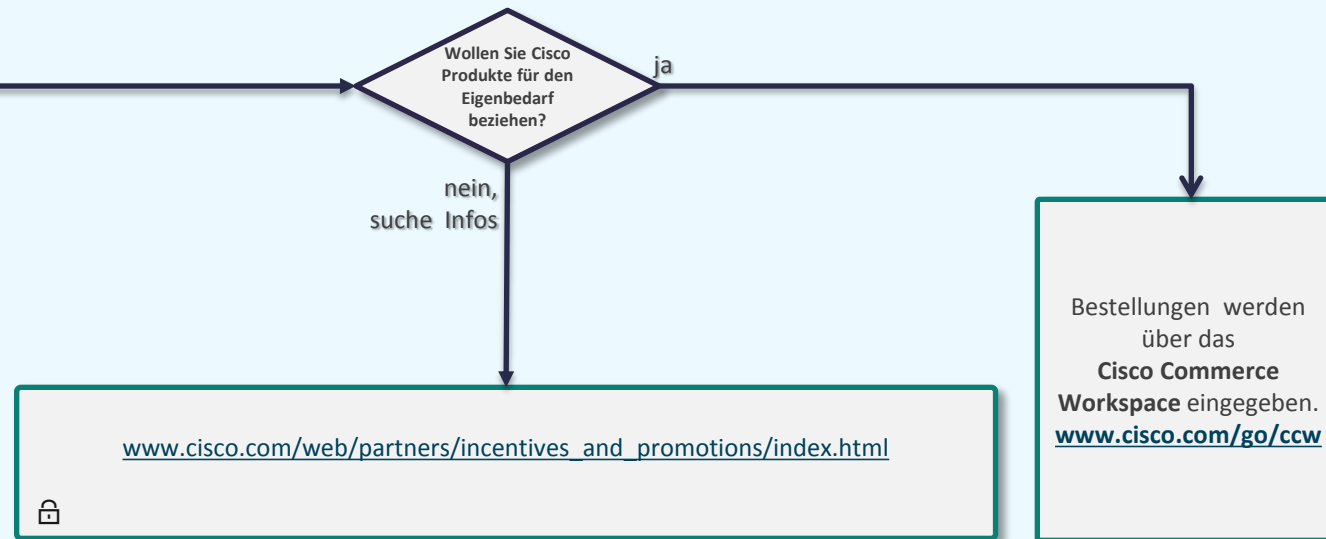
Gründe hierfür sind die schnellen und einfachen Möglichkeiten zur Preisgestaltung. Das Programm kann mit dem TMP-Programm, der Vergütung für die aktive Verfolgung von Verkaufschancen und der UCS Partner Pricing-Promotion kombiniert werden. Zur Teilnahme müssen Partner für das entsprechende, untergeordnete vertikale Marktsegment für den PSPP-Kunden zugelassen sein.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/pspp.html

www.cisco.com/go/CCW

NFR/Not-for-resale



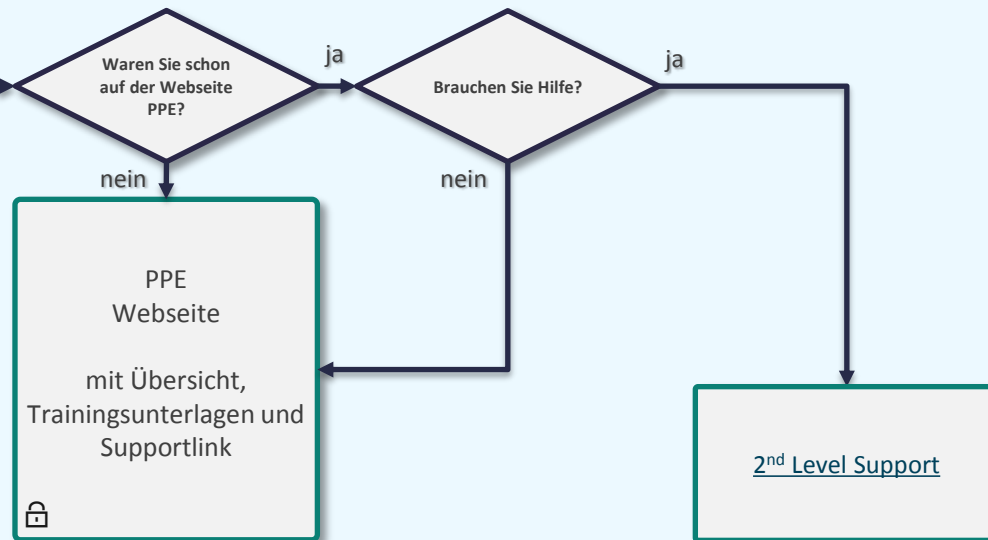
Information:
Das europäische NFR-Programm honoriert Cisco Vertriebs- und Direktpartner, Reseller, STIs sowie MSCP- und CLSP-Partner in Europa, die über Cisco Zertifizierungen bzw. Spezialisierungen verfügen. Sie erhalten umfangreiche Rabatte für Software und Hardware, die sie in ihren Labs, für Demos und in manchen Fällen für die Infrastruktur ihrer Vertriebsbüros verwenden.

Die Bedingungen und Rabatte des Programms variieren und hängen von der jeweiligen Zertifizierung, Spezialisierung und Autorisierung des Partners ab.

Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/index.html
www.cisco.com/go/ccw

PPE/Partner Program Enrollment

www.cisco.com/go/ppe



Information:

Als Partner von Cisco kann man an den diversen Programmen teilnehmen. Für manche Programme muß man sich als Partner registrieren. Über das PPE-Tool erhalten Sie basierend auf dem jeweiligen Zertifizierungs- und Spezialisierungsstatus umgehend eine Genehmigung für die ausgewählten Cisco Programme. Darüber hinaus können Partner mit dem PPE-Tool den Genehmigungsstatus der Registrierung bei mehreren Channel-Programmen verfolgen.

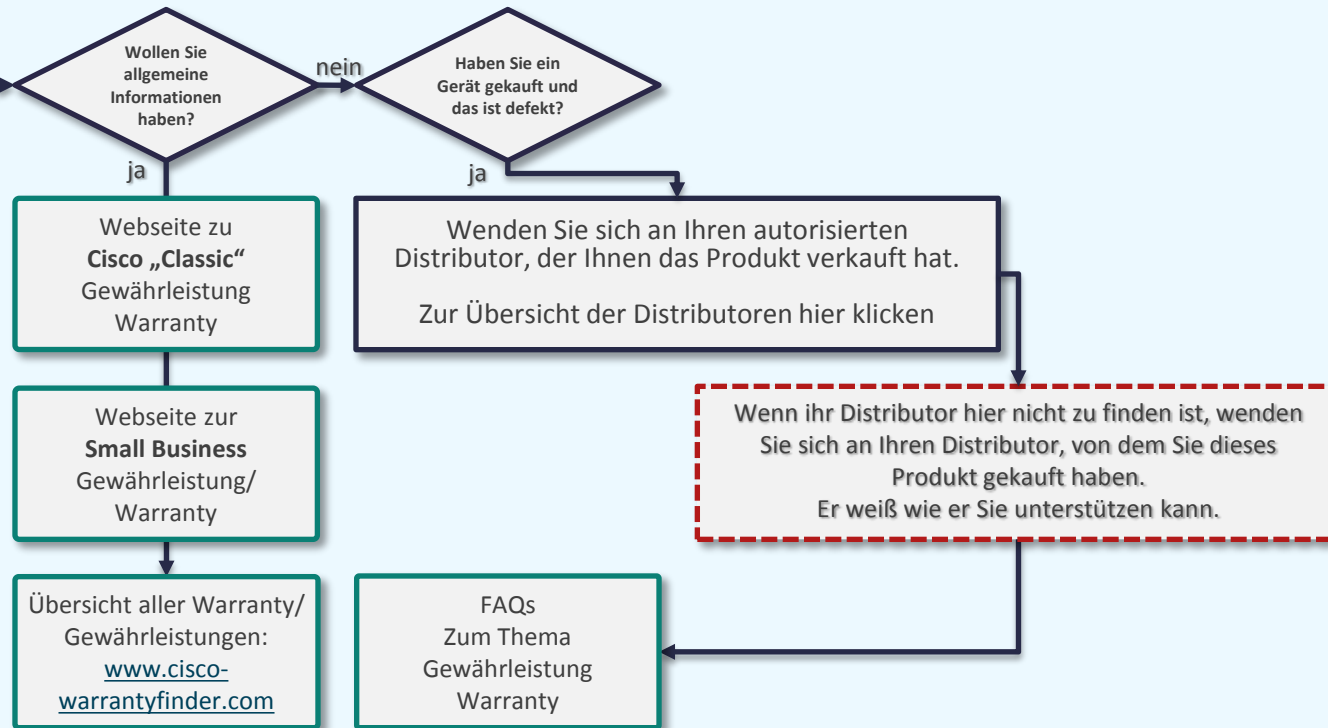
Durch die Integration in das Certification and Specialization Application (CSApp)-Tool und in Cisco Commerce Workspace können Partner im PPE-Tool einfach zwischen der Zertifizierung und Spezialisierung sowie der Verwaltung von Geschäftsabschlüssen und Bestellungen wechseln.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/partners/events/ppp_et.html

Gewährleistung

www.cisco.com/go/warranty



Information:

Cisco Hardware und Software Produkte unterliegen Cisco's Standard Garantie für ein Minimum von 90 Tagen. Einige Produktgarantien können unterschiedlich sein.

Für weitere Details, besuchen sie www.cisco.com/go/warranty.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/warranty

www.cisco.com/en/US/products/prod_warranties_listing.html

www.cisco-warrantyfinder.com

SmartNet

Link im
Dokument

Welcher SmartNet für welches Cisco
Classic Produkt:
www.cisco-servicefinder.com

Information:

Die weltweit mehrfach ausgezeichneten Cisco SmartNet Support-Dienstleistungen stellen sicher, dass auch bei einem Geräteausfall das Netzwerk Ihrer Kunden innerhalb kürzester Zeit wieder voll funktionsfähig ist.

Damit Sie die Service-Verträge Ihrer Kunden stets unter Kontrolle haben, informiert Sie das neue CSCC Online-Tool über den aktuellen Support-Status.

Mit diesem Dienstleistungs-Angebot erhöhen Sie die Netzwerkzuverlässigkeit und erkennen frühzeitig potenzielle Probleme des Netzwerks.

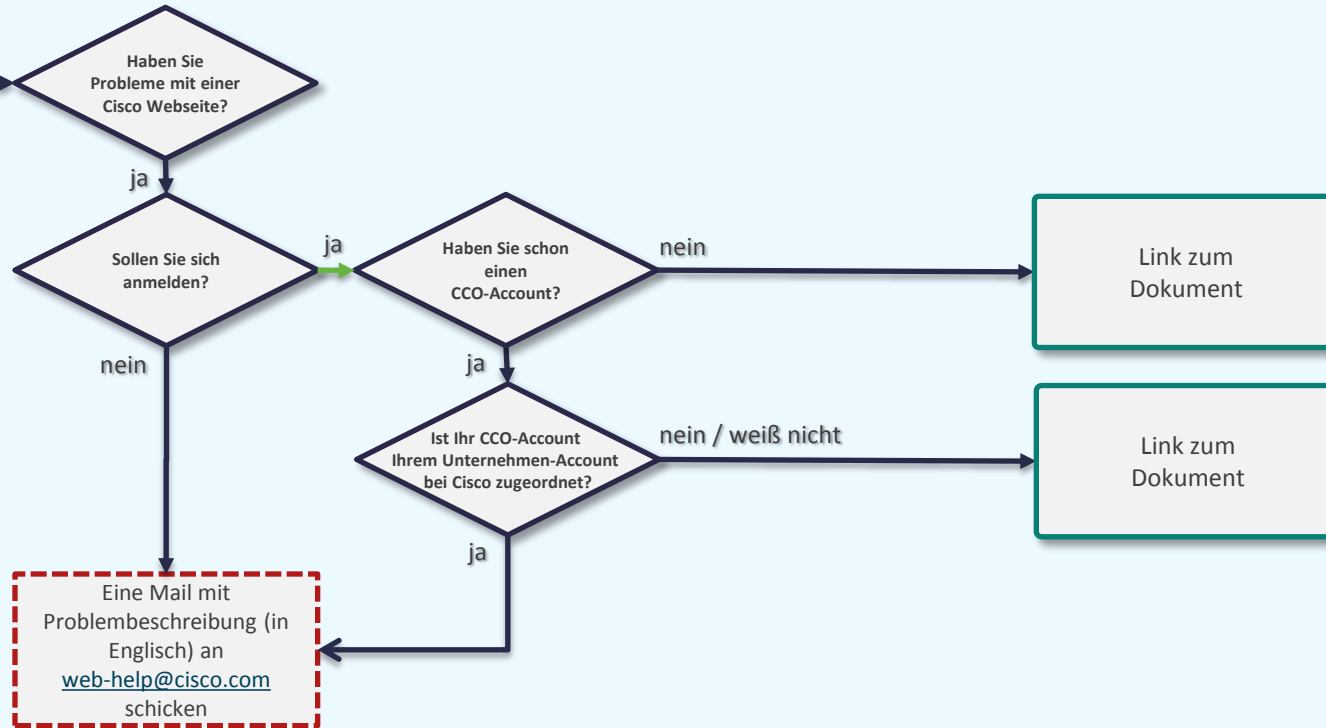
Cisco SmartNet bietet hochwertige Services und Support für Ihre Kunden. CSCC ermöglicht es Ihnen, jederzeit und überall über Ihre Serviceverträge vollständig informiert zu sein.

Links auf dieser Seite:

www.cisco-servicefinder.com

Webseite

www.cisco.com



Information:
Cisco bietet weltweit seinen Kunden und Geschäftspartnern das Medium „Webseite“ in englischer Sprache und in diversen Landessprachen an. Die angezeigten Informationen variieren vom einfachen Zugriff als Endkunde über den Partnerzugriff ohne erweiterten Zugriffslevel bis hin zum Administrator Zugriff für Partner.

Links auf dieser Seite:
www.cisco.com

Produkt Support

```
graph TD; A[Produkt Support] --> B[Cisco Support Link im Dokument]; A --> C[Cisco Gewährleistung Link im Dokument];
```

Cisco Support
Link im Dokument

Cisco Gewährleistung
Link im Dokument

Information:

Um rasch eine Anfrage an den technischen Support von Cisco zu stellen und Software für Ihre oder Kundenprodukte herunterzuladen, müssen Sie einen SmartNet-Servicevertrag für jedes Produkt verkaufen und alle Vertragsnummern der CCO-ID des Servicevertrag-Administrators für Ihr Unternehmen zuordnen. Es kann bis zu sechs Stunden dauern, bis Ihr Konto aktualisiert wird und Sie eine TAC-Anfrage stellen können.

Links auf dieser Seite:

Mittelstand

www.komm-zu-cisco.de

www.komm-zu-cisco.de

Für den Mittelstand Wir entwickeln passgenaue Netzwerklösungen.

Zuwachs für unsere Mannschaft: Der SMB Produktlaunch 2014

18 neue Produkte in unserem Cisco Small Business Portfolio

Übersicht Entdecken Sie die für Europa relevanten neuen SMB-Produkte: [Übersicht SMB Produktbereich 2014](#)

Highrunner Die Highrunner aus dem neuen Sortiment: [WW321 Wireless-N Access Point](#) [Smart Plus Switches \(Ser. 320\)](#)

Unsere Mannschaft für eine passgenaue Netzwerklösung
Das Cisco Small Business Portfolio hat Zuwachs um 18 neue Produkte für den europäischen Markt erhalten. Durch diesen umfangreichen Produktlaunch verfügen Sie als Cisco Partner nun über noch mehr Lösungen, um den hohen Kundenerwartungen gerecht zu werden und die stetig steigenden Anforderungen im SMB-Bereich optimal abdecken. Wir laden Ihnen auf diesen Seiten eine Übersicht der neuen Produkte sowie eine detaillierte Vorstellung einzelner Highrunner-Produkte.

Nehmen Sie am Gewinnspiel zum Cisco SMB Produktlaunch teil!
Zahlreiche neue Cisco SMB-Produkte - das muss gebührend gefeiert werden! Beantworten Sie einfach eine Frage zum "SMB Produktbereich 2014" und gewinnen Sie tolle Preise!
Wir wissen unter allen richtigen Antworten Produkte aus dem neuen Sortiment sowie Eintrittskarten zur Cisco Espt im November 2014!
win win win
Jetzt am Gewinnspiel teilnehmen!

Das dürfen Sie nicht verpassen!
Das Webinar zum SMB Produktbereich 2014. Erfahren Sie in diesem 1-stündigen Webinar-Recording von unseren Spezialisten alles Wichtige rund um die neuen Cisco SMB-Produkte.
[Zum Recording](#)
Mehr Cisco Competitive Product Comparison Tools. Vergleichen Sie Cisco Produkte mit Wettbewerbsprodukten! [Zum Produktvergleich](#)

Aktuelle Promotions

Support Dokumente

Marketing-unterstützung

Cisco Fahrpläne
=> Select-Partner werden oder bleiben
=> Business Edition 6000
=> Networking
=> Meraki
=> Data Center

Jetzt Cisco Partner werden!
=> Erfahren Sie hier die vielen Vorteile

Infos & Promos in kleinen Dosen
=> SMB Newsletter abonnieren
=> Facebook
=> Xing

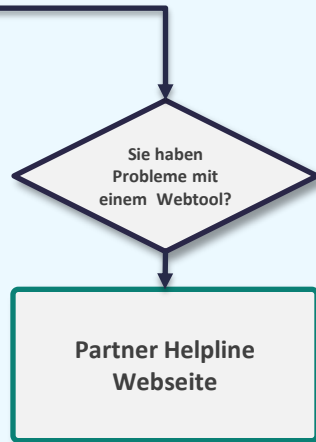
Gewinnspiel zum SMB Produktlaunch:
10 x Cisco Smart Plus Switches der Serie 320 und 5 x Tickets zur Cisco Connect 2014 gewinnen!
[Jetzt teilnehmen!](#)

Information:

Das kleinste Kundensegment das Cisco auch seinen Partnern als Einstiegssegment anbietet ist der Bereich der mittelständischen Unternehmen. Auf dieser deutschen Webseiten werden Programme und Promotions ebenso offeriert wie auch Veranstaltungshinweise und Support Dokumente.

[Links auf dieser Seite: www.komm-zu-cisco.de](http://www.komm-zu-cisco.de)

Webtool/Hilfe für Webtools

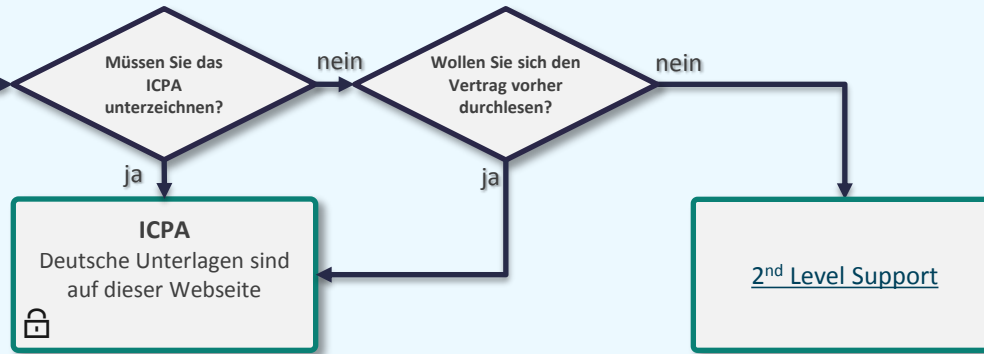


Information:
nicht vorliegend

Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/web/partners/tools/help/online/index.html

Indirect Channel Partner Agreement

www.cisco.com/go/icpa



Information:

Um sich als Cisco Partner zu registrieren, müssen Unternehmen die keine direkte Resale-Vereinbarung mit Cisco abgeschlossen haben, die Bedingungen der ICPA-Vereinbarung (Indirect Channel Partner Agreement) jährlich überprüfen und der Vereinbarung zustimmen. Dies dürfen nur Zeichnungsberechtigte des Partnerunternehmens vornehmen.

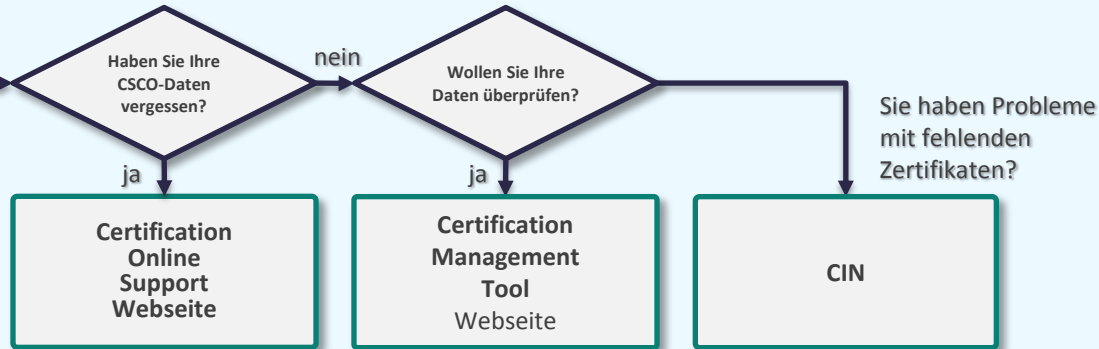
Die Zustimmung zur Vereinbarung ist erforderlich, um im Partner Locator aufgelistet zu werden.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/icpa

CSCO

www.cisco.com/go/certifications



Information:

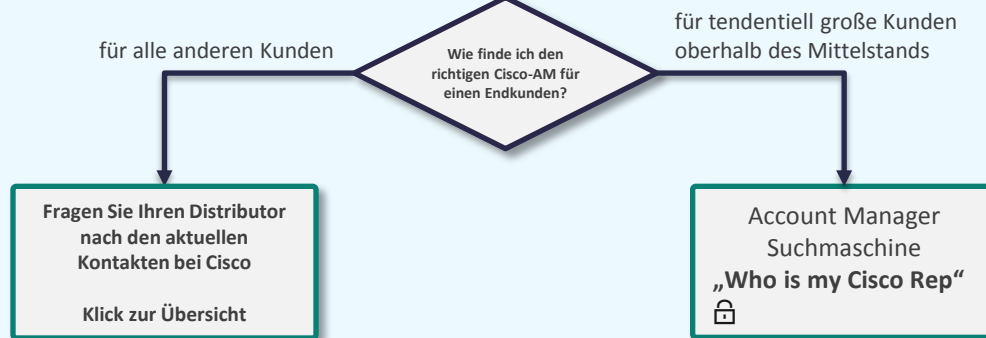
Die CSCO-ID, die Identifikationsnummer für die Individualzertifizierung von Partnermitarbeitern. Sie ist der einzige Weg, um festzustellen, ob eine Person Cisco zertifiziert ist. Beim ersten mal, wenn eine Person an einem Test teilnimmt (egal ob bestanden oder nicht), wird eine einzelne CSCO-ID zugeordnet. Die CSCO-ID gilt für alle Tests, die ein Betreffender wahrnimmt. Das heißt, dass jeder Prüfling seine eigene, einzigartige CSCO-ID bekommt.

Links auf dieser Seite:

<http://www.cisco.com/go/certsupport>

www.cisco.com/go/certifications/login

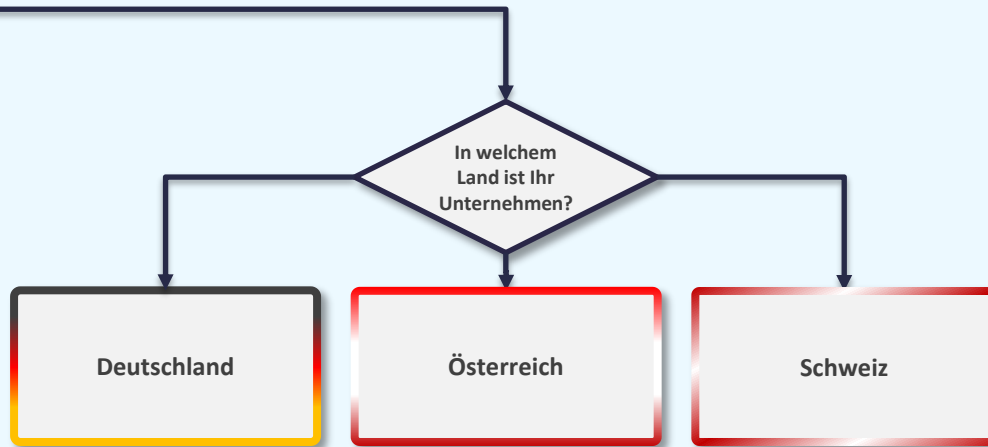
Wo finde ich Vertriebskontakte?



Information:
Cisco unterteilt potenzielle Kunden sowohl nach Größe, Standort und vertikalem Segment als auch nach langjähriger Kaufhistorie und globalem Auftritt seiner Kunden. Nutzen Sie die nebenstehenden Möglichkeiten Ihren richtigen Ansprechpartner zu finden.

Links auf dieser Seite:
tools.cisco.com/WWChannels/CAMLOC/whoismyciscorep.do

Wo finde ich Marketingkontakte?



Information:
nicht vorliegend

Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/web/DE/portal/forum-kontakt/ansprechpartner.html

Wo finde ich ...

Kontakt zur Leasing-/Finanzierungsabteilung?

www.cisco.com/web/DE/products/ciscocapital/why_finance.html

Information:

Mit dem EasyLease-Programm von Cisco Capital können Ihre Kunden auch bei Cashflow- Beschränkungen die Netzwerktechnologien implementieren, die sie benötigen, um ihren Unternehmensanforderungen gerecht zu werden, stärker zu wachsen und wettbewerbsfähig zu bleiben. Das Cisco EasyLease-Programm bietet besonders für kleine und mittlere Unternehmen eine ideale Finanzierungsmöglichkeit für Technologien sowie zur besseren Verwaltung ihres Cashflows. So können sie die neuesten Technologien von Cisco nutzen und profitieren dabei von einem Maximum an Flexibilität ohne Vorabkosten. Die unkomplizierten flexiblen Bedingungen, die wettbewerbsfähigen Zinssätze und die schnelle Kreditbewilligung von Cisco Capital sorgen dafür, dass Ihre Kunden die nötigen Ressourcen erhalten, um erfolgreich zu bleiben.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/DE/products/ciscocapital/why_finance.html

Wo finde ich ...

Saleskontakte im Bereich „Öffentliche Hand“?

Für alle Länder verwenden Sie bitte die Account Manager Suchmaschine
„Who is my Cisco Rep“



Information:

Cisco unterteilt potenzielle Kunden sowohl nach Größe, Standort und vertikalem Segment als auch nach langjähriger Kaufhistorie und globalem Auftritt seiner Kunden.

Prinzipiell ergibt sich somit eine „flächendeckende“ Betreuung durch Account Manager teils mit „Named Accounts“, als auch Betreuung mit Gebietsverantwortung. Um hier den Überblick zu behalten hat Cisco diverse Ressourcen eingerichtet, damit ein Partner hier den richtigen Cisco-Kontakt für seinen Kunden findet.

Links auf dieser Seite:

tools.cisco.com/WWChannels/CAMLOC/whoismyciscorep.do

Wo finde ich...

Dokumente in Deutsch/Francaise/Italiano?

Deutsch:
www.cisco.de
www.cisco.at
www.cisco.ch

Francaise:
www.cisco.com/web/FR/index.html

Italiano:
www.cisco.com/web/IT/index.html

Webseiten und Links
der Ansprechpartner:

[Deutschland](#) (Web)

[Österreich](#) (im Doku)

[Schweiz](#) (im Doku)

Was dort nicht vorliegt, kann evtl. über die Distribution erfragt werden.
Link zur Übersicht der Distributoren

Information:
Als amerikanisches Unternehmen im IT-Bereich sind alle grundlegenden Informationen von Cisco vorrangig in englischer Sprache verfasst. In den Jahren wurde aber vermehrt darauf geachtet, dass der Lokalisierung von wichtigen Dokumenten Sorge getragen wurde und somit kann man den Kundenwünschen entsprechend die meisten Dokumente auch in den wichtigsten Sprachen erhalten.

Links auf dieser Seite:

Deutsch:
www.cisco.de
www.cisco.at
www.cisco.ch

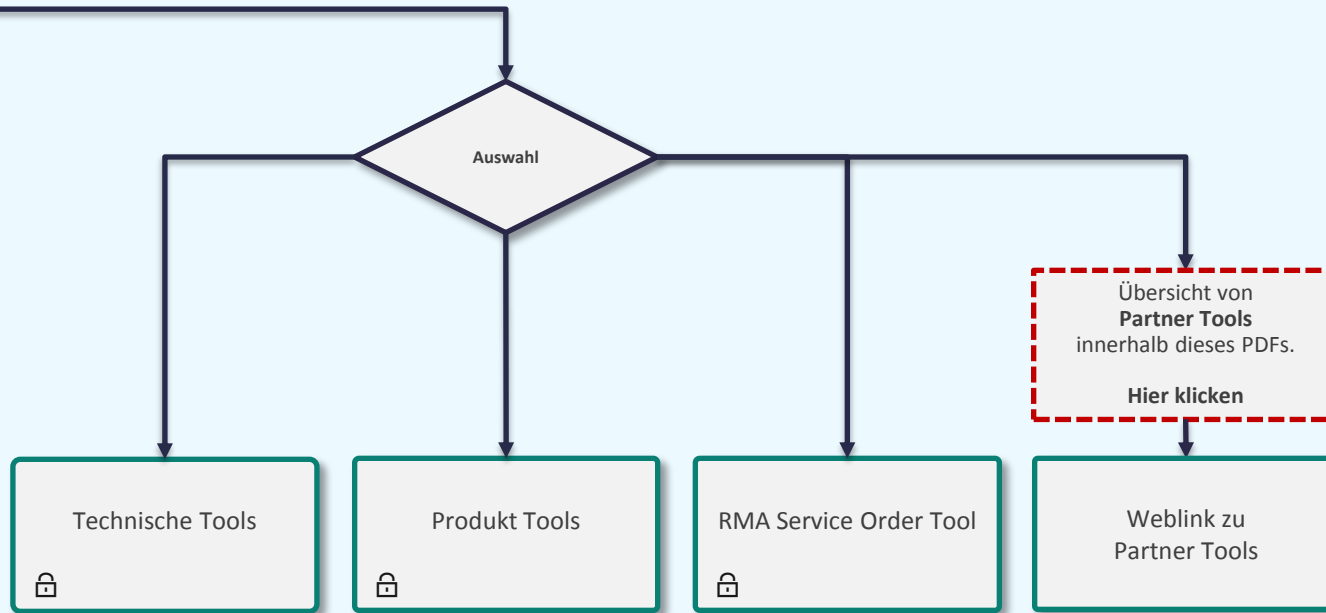
Francaise:
www.cisco.com/web/FR/index.html

Italiano:
www.cisco.com/web/IT/index.html

www.smbpartner.de/go/ansprechpartner

Wo finde ich ...

ein Partner Tool/Programm?



Information:

Partner-Tools können nur von Cisco registrierten Partnern und den jeweils zugeordneten Mitarbeitern des Unternehmens genutzt werden.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/en/US/customer/support/tsd_most_requested_tools.html

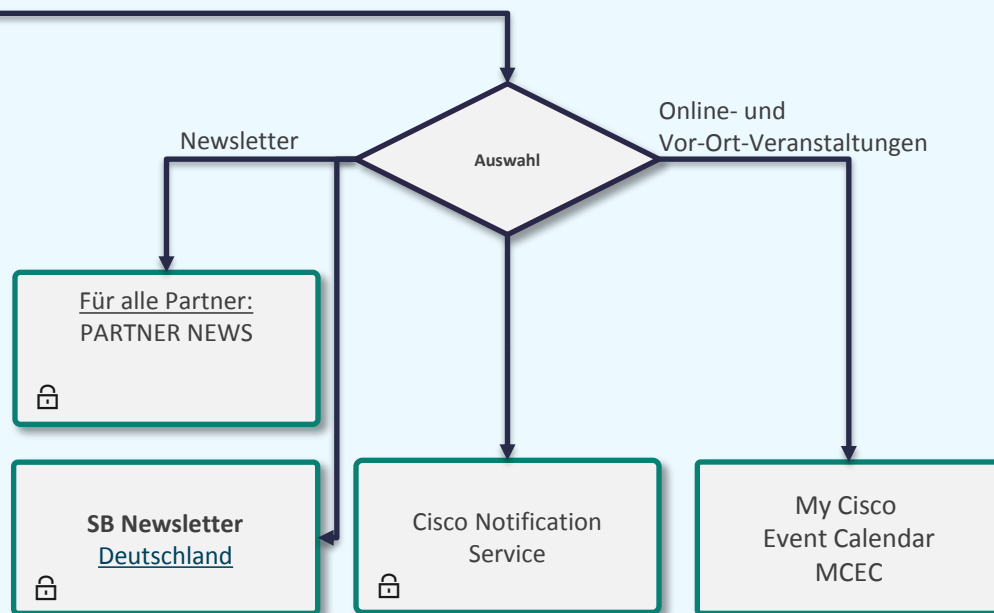
www.cisco.com/en/US/partner/products/prod_tools_index.html

tools.cisco.com/serviceordertools/svosubmit/tools.do

www.cisco.com/web/partners/tools/index.html

Wo finde ich ...

Newsletter, Infos zu Events, Technical Notifications etc.?



Der "Cisco Notification Service" ermöglicht es vordefinierte (customized) Produktbenachrichtigungen zu Sicherheitsthemen, Bugs, End-of-Sales/ End-of-Support Informationen und Software Updates automatisiert per eMail oder RSS Feed zu erhalten.

Information:

Der Erfolg steht und fällt mit den Informationen, die man von seinen Business-Partnern erhält. Cisco bietet unzählige Quellen. Neben elektronischen Newslettern bietet Cisco auch Veranstaltungen an. Hier ist eine Auswahl von wichtigen Informations-Containern.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/partners/news/index.html

https://tools.cisco.com/gdrp/coiga/showsurvey.do?surveyCode=3087&keyCode=159614_1

www.cisco.com/cisco/psn/support/notifications.html

www.cisco.com/web/partners/pr47/events.html

Wo finde ich ...

technischen Cisco Support/Service für meinen Kunden?

Support Übersicht

[Deutschland](#)

[Österreich](#)

[Schweiz](#)

Support und Downloads

The screenshot shows the Cisco Support and Downloads website. At the top, there are four tabs: 'Produktsupport', 'Downloads', 'Kontakt/Support-Tickets', and 'Services'. Below the tabs is a search bar with the placeholder text 'Produktnamen eingeben, z. B. „6500 Switch“ oder „IP-Routi' and a 'Suchen' button. To the right of the search bar, it says 'Fehlerbehebung, Konfiguration, Installation und technische Dokumentationen'. Below the search bar, there is a grid of product categories: Router, Switches, Wireless, Sicherheit (VPN, Firewall usw.), Netzwerksoftware (IOS & NX-OS), Sprachtechnologien und Unified Communications (Telefone), Linksys (Jetzt Teil von Belkin), Cloud und Systemmanagement, Collaboration (Cisco Quad), Schnittstellen und Module, Optische Netzwerke, Physische Sicherheit und Gebäudesysteme, Service Exchange, Speichernetzwerke, TelePresence (Videokonferenzen), Server-Unified Computing, Universal-Gateways und Access Server, and Video- und Inhaltsbereitstellung. At the bottom right of the grid, there are links for 'Alle Produkte' and 'Modellseiten'. At the bottom of the page, there are two sections: 'Tools' with a wrench icon and the text 'Alle Tools durchsuchen', and 'Community' with a group of people icon and the text 'Support Community - Startseite'.

Information:

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/DE/support/index.html

www.cisco.com/web/AT/service_support/se_home.html

www.cisco.com/web/CH/de/support/index.html

Wo finde ich ... die SMB-Produktübersicht?

Produktleitfaden
www.smbpartner.de/go/produktleitfaden

Information:

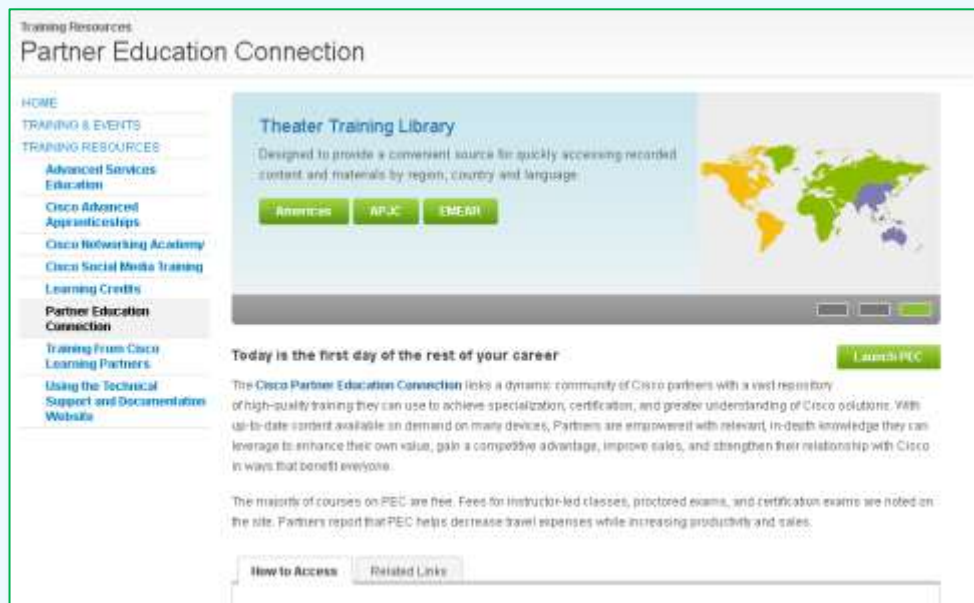
Hier erwarten Sie hilfreiche Informationen zu Cisco Small Medium Business-Produkten (SMB) und Lösungen, wie Marketing- und Vertriebswerkzeuge und vielen anderen Informationen.

Links auf dieser Seite:

www.smbpartner.de/go/produktleitfaden

Wo finde ich ... das Learning/Education Portal?

Partner Education Connection
PEC-Landing Page



Information:

Die Partner Education Connection (PEC) richtet sich an vertriebliche und technische Mitarbeiter unserer Partner. Sie dient als zentraler Anlaufpunkt für die Suche und den Zugriff auf Web-basierte oder herkömmliche Trainings. Mitarbeiter, die eine Zertifizierung anstreben, werden bei der Auswahl geeigneter Trainings unterstützt. Zur besseren Selbsteinschätzung werden zahlreiche Online-Tests angeboten. Eine wichtige Funktion ist die Vermittlung der neuesten Produktionformationen – für alle Technologien werden Trainings zu den neuesten Entwicklungen bereitgestellt.

[Links auf dieser Seite:](http://www.cisco.com/go/pec)
www.cisco.com/go/pec

Wo finde ich ... das Cloud and Managed Service Programm?

Infos über das Managed Service Channel Programm
www.cisco.com/web/partners/pr11/mscp/index.html

Partner Central
Cloud and Managed Service Program (CMSP) - Partner Central

HOME
PARTNER CENTRAL
PARTNER WITH CISCO
CHANNEL PARTNER PROGRAM
Announcements
Resale Channel Program
Cloud and Managed Service Program (CMSP)
Master Service Provider
Advanced Service Provider
Express Service Provider
Services Reseller - Cloud and Managed Services
Cisco Powered Services
Global Partner Network (GPN)
Cisco Services Partner Program

Six New Cloud and Managed Services
Expanded services offer partners more ways to serve customers.
[Learn More](#)

Partner Help
Presses Tech Support
Design/Installation Help
Training, Quotes, Program Help
PostSales Tech Support
Follow Us
[Social Media Icons]

The Cloud and Managed Services Program is designed to help partners respond to their customers' business needs with innovative and validated Cisco Powered services.

Tiered partner levels make it easy to enter the program and increase levels of expertise and benefits based on business needs and customer demands. The Cisco Powered Service designation is built upon a foundation of superior service, security, and 24-hour support. Partners can take advantage of financial rewards, branding, and go-to-market support from Cisco.

Cisco Powered services are offered globally by the world's leading service providers and resellers.

CMSP Program Benefits

Information:

Das **CMSP** honoriert Partner für die Bereitstellung ihrer Kunden mit Mehrwertservices mit Incentives, Branding und weiteren Vorteilen. Die nächste Generation des MSCP-Programms ermöglicht Partnern so, ihr gesamtes Cisco Managed Services-Geschäft mit vorhersehbaren Rabatten abzuwickeln und bietet ihnen Zugriff auf eine breitere Produktpalette für ihre Kunden. Durch die Bereitstellung bewährter Cisco Partner-Programm-Tools und den Austausch von Fachwissen können die Partner ihre technische, ihre Vertriebs- und ihre Marketing-Erfolgsrate erhöhen und ihr Serviceangebot so klar von Mitbewerbern abgrenzen.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/mscp

Wo finde ich ... das Cisco Services Partner Programm?

Infos über das
Services Partner Programm
finden Sie hier:
www.cisco.com/go/cspp



Partner Central
Cisco Services Partner Program

HOME
PARTNER CENTRAL
PARTNER WITH CISCO
CHANNEL PARTNER PROGRAM

Announcements
Resale Channel Program
Cloud and Managed Services Program (CMSP)
Global Partner Network (GPN)
Cisco Services Partner Program
Build Your Services Portfolio

Accelerate Profitability and Growth
Focus on growth and profitability and get more from your business relationship with Cisco. With the Cisco Services Partner Program, you are able to offer your customers a comprehensive services portfolio, and be first to market with innovative small services.

- Quick Reference Guide
- 1-Tier Global | 2-Tier APAC | 2-Tier China | 2-Tier EEA, ZA, CH, & IL | 2-Tier Japan | 2-Tier LATAM | 2-Tier MERIC | 2-Tier US & Canada
- Program Guide: Global | US & Canada
- Eligible Services Guide: Global | US & Canada

Join
Learn about program availability in your theater. Join today!
[Join 1-Tier](#) | [Join 2-Tier](#)

Updates
View the latest program updates and archived program documents.
[1-Tier Update](#) | [2-Tier Update](#)

Training
Learn more about the program, including answers to commonly asked questions.
[1-Tier Training](#) | [2-Tier Training](#)

Explore an Innovative Services Portfolio
View the current list of services offers and eligibility requirements.
[Build Your Services Portfolio](#)

Success Story
Touchbase unlocks global customer potential with Cisco smart services capabilities.
[View Case Study](#)

Information:

Das Cisco Services Partner Programm stellt eine neue Möglichkeit zur Geschäftsabwicklung dar, die es Partnern erlaubt, ihr Servicegeschäft auf rentable Weise zu erweitern, da sie für ihre Gesamtinvestition in Cisco Produkte und Services honoriert werden. Das neue Services Partner-Programm trägt zu Ihrem Erfolg bei der Entwicklung, beim Verkauf und bei der Bereitstellung von Mehrwertservices zusammen mit Cisco bei.


Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/cspp

Wo finde ich ...

Infos zum Consultant Programm?

Consultant Programm – Übersicht Deutschland



Consultant-Informationen

Diese Seiten wurden speziell für Sie als Mitarbeiter in einem

- Beratungsunternehmen
- Planungs- oder Ingenieurbüro
- Bauamt

zusammengestellt und vollgepackt mit wertvollen Informationen.

Das deutsche Consulting Programm unterstützt Consulting Firmen mit zahlreichen Aktivitäten und Tools. Die wichtigsten Inhalte finden Sie auf diesen Seiten.

Das globale Consultant Programm

Unsere amerikanischen Kollegen verantworten das weltweite Cisco Consulting Program, das Ihnen weitere Vorteile bietet.

Die Komplettübersicht finden Sie unter http://www.cisco.com/web/partners/pr45/pr17/consultant_liaison_pgm.html.

Auswahl

- Design Guides
- Publikationen
- Ausschreibungstexte
- Lösungen
- Links
- Training
- Kontakt

Information:

Diese Seiten wurden speziell für Sie als Mitarbeiter in einem

- Beratungsunternehmen
- Planungs- oder Ingenieurbüro
- Bauamt

zusammengestellt und vollgepackt mit wertvollen Informationen. Das deutsche Consulting Programm unterstützt Consulting Firmen mit zahlreichen Aktivitäten und Tools. Die wichtigsten Inhalte finden Sie auf diesen Seiten.

Das globale Consultant Programm

Unsere amerikanischen Kollegen verantworten das weltweite Cisco Consulting Program, das Ihnen weitere Vorteile bietet.

Die Komplettübersicht finden Sie unter http://www.cisco.com/web/partners/pr45/pr17/consultant_liaison_pgm.html.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/DE/verticals/consultant/consultant_home_redirect.html

Wo finde ich ...

Infos zu Smart Care Services?

Smart Care Übersicht

Deutschland

Österreich

Cisco Smart Care Service

Schützen Sie das Netzwerk Ihrer Kunden nachhaltig

Cisco und seine zertifizierten Partner bieten einen innovativen Service, der netzwerkweiten technischen Support mit laufender Netzwerküberwachung und proaktiver Wartung verbindet, um eine umfassende Methode für die Pflege und ständige Verbesserung des Netzwerks zu liefern. Mit Cisco Smart Care Services können Sie die Sicherheit des Netzwerks erhöhen, die Netzwerkzuverlässigkeit und Performance verbessern und potenzielle Probleme erkennen, bevor sie das Geschäft beeinträchtigen.

Proaktiver Service und reaktiver Support

Der Cisco Smart Care Service verifiziert proaktiv, dass das Netzwerk sicher und zuverlässig ist und optimal funktioniert, so dass Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter und die Reaktion auf Kundenanfragen verbessern, und Ihre technologischen Investitionen optimal nutzen können.

Der proaktive Teil des Cisco Smart Care Services beinhaltet folgende Leistungsmerkmale, die über das Cisco Smart Care Partner Portal abgewickelt werden können:

- **Alarmierung und Benachrichtigung**
Ein proaktives Monitoring ermöglicht die kontinuierliche Überwachung der integrierten Cisco-Netzwerkprodukte (ca. 5 - 50 Netzwerk-Komponenten). Proaktive Meldungen unterstützen Sie bei der Software-Pflege der Cisco-Komponenten
- **Problem-Identifizierung und Reparatur**
Identifizierung möglicher Probleme im Netzwerk
- **Optimale Vorbereitung**
Optimale Vorbereitung bei der Implementierung neuer Applikationen

Kontinuierliche Überwachung



Ihre Vorteile als Partner:

- Kundennähe (Ihr Partner wird Teil des Netzwerkes)
- Regelmässiges und proaktives Monitoring
- Integrierte Health Checks
- Alert- und Notification-System
- Umfangreiches Servicepaket
- Komplette Administration über das Cisco Smart Care Portal
- Exklusivdistribution via zertifizierte Cisco-Partner

Information:

Der Cisco Smart Care Service verifiziert proaktiv, dass das Netzwerk sicher und zuverlässig ist und optimal funktioniert, so dass Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter und die Reaktion auf Kundenanfragen verbessern, und Ihre technologischen Investitionen optimal nutzen können.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/DE/smb-partner-portal/service-support/smart-care-service.html

www.cisco.com/web/AT/unified_partner/s/smb/service-support/smart-care-service.html

Wo finde ich ... die Promotions?

http://www.cisco.com/web/DE/unified_channels/incentives_and_promotions/incentives_promotions.html
deutschsprachig

www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/index.html
englischsprachig

Information:

Cisco Promotions sind zeitlich begrenzte Verkaufsförderprogramme, für die man sich nicht, anders als bei den Cisco Partner Programmen, anmelden muss. Diese Promotions werden für registrierte, spezialisierte und zertifizierte Partner gemäß der technischen Expertise eingerichtet. Die dem Partnerstatus entsprechenden Promotion werden beispielsweise in Cisco Commerce Workspace sichtbar und sind somit anwendbar (gemäß den Terms & Conditions).

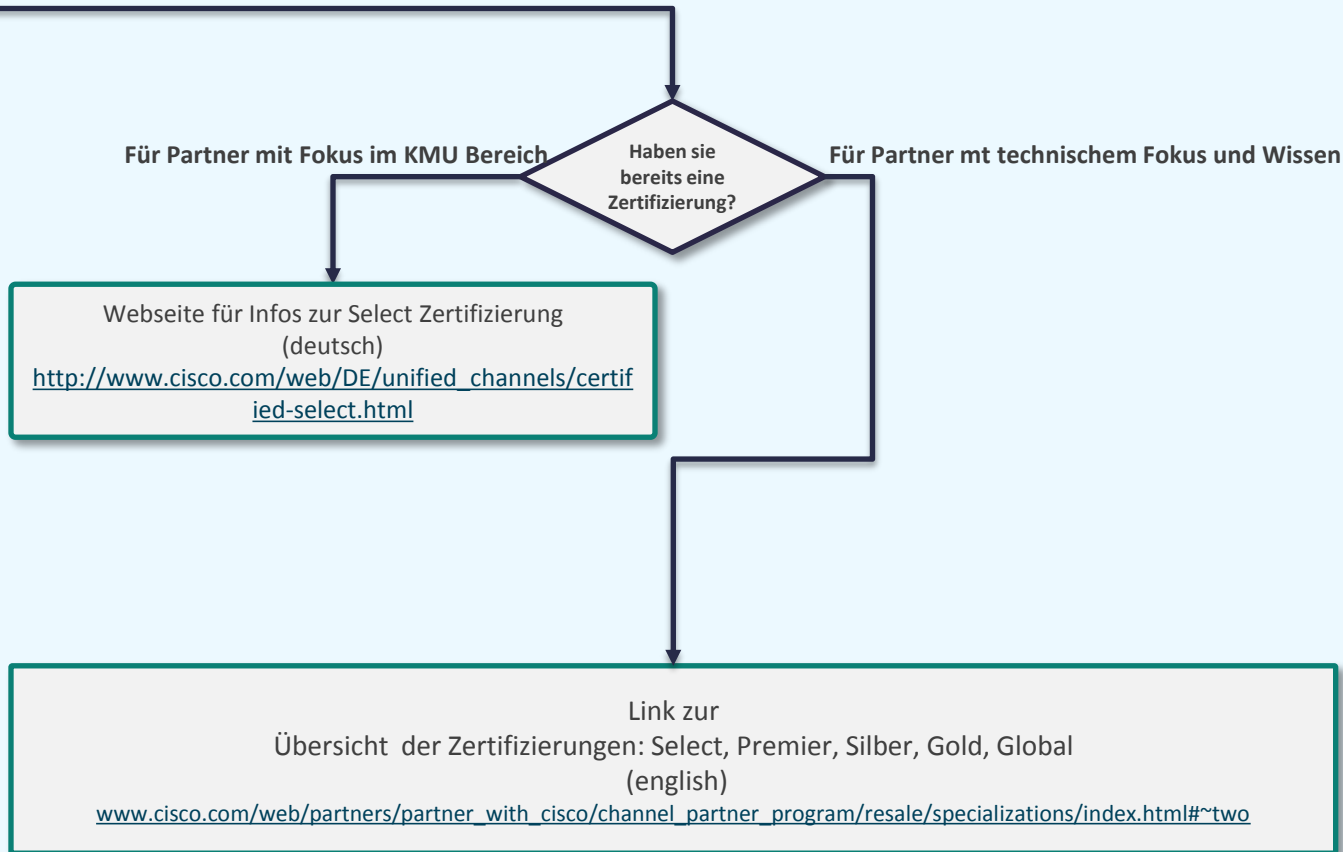
Links auf dieser Seite:

http://www.cisco.com/web/DE/unified_channels/incentives_and_promotions/incentives_promotions.html

www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/index.html

Wie kann ich ...

Select/Premier/Silber* oder Gold Partner werden



Information:
Cisco Zertifizierungen spiegeln die gesamte Bandbreite der Fachkenntnisse über bestimmte Architekturen wieder. Sie basieren auf der Kompetenz Ihres Unternehmens, Kunden in einem Land oder einer Gruppe von Ländern zu unterstützen. Die Zertifizierungen auf Länderebene reichen von der Einstiegs- bis zur höchsten Stufe: Select-, Premier-, Silver- und Gold-, Multinational- sowie Global-Zertifizierung.

Links auf dieser Seite:
http://www.cisco.com/web/DE/unified_channels/certified-select.html
www.cisco.com/web/partners/partner_with_cisco/channel_partner_program/resale/specializations/index.html#~two

* Cisco wird den Zertifizierungsstatus ‚Silver‘ in den nächsten Jahren einstellen

Wie kann ich ...

mich als Partner weiterentwickeln?

Cisco Channel Partner Programm

<http://www.cisco.com/web/partners/pr11/index.html>

Übersicht der Spezialisierungen mit den Voraussetzungen auf der Mitarbeiterebene



Certifications

[Gold](#)
[Silver](#)
[Premier](#)
[Select](#)
[Multinational and Global](#)

Specialization Categories

[Master Specializations](#)
[Data Center](#)
[Borderless Networks](#)
[Security](#)
[Collaboration](#)
[SP Technology](#)
[Small and Midsize](#)

Cloud and Managed Services

[Master Service Provider](#)
[Advanced Service Provider](#)
[Express Service Provider](#)
[Services Reseller](#)
[Cisco Powered Services](#)

Services Partner Program

[Services Portfolio](#)
[Architecture and Solutions](#)
[Collaborative Services](#)

Incentives

[Value Incentive Program \(VIP\)](#)
[Opportunity Incentive Program \(OIP\)](#)
[Solution Incentive Program \(SIP\)](#)
[Teaming Incentive Program \(TIP\)](#)
[Technology Migration Program \(TMP\)](#)
[Partner Plus](#)
[SP Technology Plus \(SPT+\)](#)

Information:

Für Wachstum, Differenzierung und Rentabilität unserer Partner

Um die Anforderungen der Kunden zu erfüllen und Sie dabei zu unterstützen, dynamische Wachstumschancen zu nutzen, wurde das führende Cisco Channel Partner Programm mit den folgenden Zielen weiterentwickelt: mehr Wachstum, bessere Differenzierung und höhere Rentabilität für Ihr Unternehmen. Deshalb bietet dieses Programm weitere Zertifizierungen, Spezialisierungen und Anreize an. Sie können auf Ihren bisherigen Investitionen aufbauen und neue Fähigkeiten erlangen, um sich Ihren Anteil am wachsenden Markt zu sichern

[Links auf dieser Seite:](#)

siehe Kästen

Wie kann ich ... registered Partner werden?

Link zu
Übersicht Webseite
„Wie werde ich Partner“

Find a Cisco Partner
Wie werde ich Cisco Partner

DEUTSCHLAND
PARTNER UND VERTRIEB

- Cisco Partner finden
- Wie werde ich Cisco Partner**
- Cisco Channel Partner Program
- Anmelden
- Partner Ressourcen
- Consultant-Informationen
- Cisco Commerce Workspace
- Cisco Partner werden
- Cisco verkaufen und vermarkten
- Partner Helpline
- Partner-Support anfordern

Informationen zur Partnerschaft

Überblick Vorteile Kategorien von Partnerbeziehungen

Nutzen Sie Ihre Chancen - werden Sie Teil des stärksten Networking-Teams

Nutzen Sie die umfassenden Ressourcen des weltweiten Marktführers im Networking, um Ihren Umsatz zu steigern, Ihr Unternehmen zu differenzieren und schneller Gewinne zu machen.

Das preisgekrönte Cisco Channel Partner Program bietet Ihnen die notwendigen Lösungen, das Training, die Tools und den Support, um Ihre Kunden zufriedener zu stellen und Ihr Unternehmen von der Konkurrenz abzusetzen. Cisco Certified und Specialized Partner können außerdem von den finanziellen Vorteilen der Cisco Incentive-Programme profitieren.

Unabhängig davon, ob Sie Produkte, Services oder Lösungen anbieten, eine Partnerschaft mit Cisco ist ein wichtiger Schritt in Richtung Ihres kontinuierlichen Geschäftserfolgs.

Information:

Das Cisco Channel Partner Programm bietet die notwendigen Lösungen, das Training, die Tools und den Support, damit Partner ihre Kunden zufriedener stellen und Ihr Unternehmen von der Konkurrenz absetzen können. Als registered Partner starten die Partner im Einstiegslevel ohne Umsatzverpflichtungen und können sich im Cisco Channel Programm weiterentwickeln.

Durch ablegen von vorgegebenen Prüfungen kann ein Partner sich spezialisieren bzw. Zertifizieren. Cisco Certified und Specialized Partner können außerdem von den finanziellen Vorteilen der Cisco Incentive-Programme profitieren.

Unabhängig davon, ob Sie Produkte, Services oder Lösungen anbieten, eine Partnerschaft mit Cisco ist ein wichtiger Schritt in Richtung Ihres kontinuierlichen Geschäftserfolgs.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/DE/unified_channel_s/partner_werden_home.html

Wie kann ich ...

am Solution Partner Programm teilnehmen?

Link zu
Übersicht Webseite
[Solution Partner Programm](#)

Partner Central
Solution Partner Program

HOME
PARTNER CENTRAL
PARTNER WITH CISCO
Channel Partner Program
Solution Partner Program
Independent Software Vendor (ISV) Resources
Other Cisco Programs
New Partner Welcome Kit

Capture New Opportunities
Expand your market opportunities by building innovative solutions.
[Join Now](#)

Use Cisco Marketplace
Improve marketing, generate leads, and accelerate sales with Cisco Marketplace.
Promote your solutions in Cisco Marketplace

Overview

The Solution Partner Program brings together independent software vendors and technology partners and connects them with system integrators and channel partners. Together, partners build and deliver end-to-end solutions based on Cisco products and services.

For more information:

- Review the Solution Partner Program At-a-Glance (PDF - 477 KB) [↗](#)
- Get a deeper overview with the Solution Partner Program Guide (PDF - 864 KB) [↗](#)
- Have a question? Review the Solution Partner Program Q&A (PDF - 374 KB) [↗](#)

Information:

Das Cisco Solution Partner Programm bietet Cisco Partner bringt unabhängige Softwareverkäufer und Technikpartner zusammen und bringt sie mit Systemintegratoren und Channel Partner zusammen. Gemeinsam bauen Partner und liefern durchgehende Lösungen basierend auf Cisco Produkten und Dienstleistungen.

Das Lösungspartnerprogramm liefert die Werkzeuge und Ressourcen, die Sie brauchen, um Cisco-Lösungen zu entwickeln, den Geschäftsbedarf Ihrer Kunden anzusprechen, neue Märkte zu erreichen und Ihr Geschäft wachsen zu lassen

Links auf dieser Seite:

<http://www.cisco.com/web/partners/ecosystem/solution-program/index.html>

Wie kann ich ...

Cisco Technologie als Demo zeigen?

Cisco bietet eine virtuelle Demo-Option an:
www.cisco.com/go/demo



The screenshot shows the 'dCloud: The Cisco Demo Cloud' page. It features a navigation menu on the left with options like 'HOME', 'PARTNER CENTRAL', 'GET PARTNER SUPPORT', and 'PARTNER TOOLS'. The main content area includes a 'Customize Your Demo' section with a description: 'Provide customizable demonstrations for anyone, anywhere, anytime with Cisco dCloud.' Below this is a paragraph explaining that Cisco dCloud is a next-generation demonstration platform for field and partners, enabling self-service demonstrations. A blue button labeled 'Access Cisco dCloud' is positioned at the bottom of the main content area.

Information:

dCloud ist ein virtueller Demonstrations-Service der es jedem Cisco Aussendienstler sowie auch den Cisco Partnern erlaubt, kundenspezifische Demonstrationen abzuhalten und mit den Kunden zu teilen, egal wann, egal wo. Partner können eine breite Palette an vorbereiteten Cisco Lösungen als auch Produkte mit optionalen Endgeräten, auf Endkundenseite, in Cisco Geschäftsstellen oder virtuell zu zeigen. Die Demonstrationen bieten administrativen Zugriff zur kompletten Anpassung der Demonstrationsszenarien und der Umgebung.

alternativ:

Cisco stellt mit der dCloud Umgebung seinen zertifizierten Partnern eine exclusive technische Demonstrationsumgebung zur Verfügung, mit der Sie die umfangreichen technischen Möglichkeiten sehr einfach vor Ort bei Ihren Kunden, oder aber in Ihren Räumlichkeiten aufzeigen können, ohne selbst ein teures LAB oder DemoCenter aufbauen zu müssen.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/demo

Wie kann ich ...

Marketing mit Cisco machen?

http://www.cisco.com/web/DE/unified_channels/sell/partner_marketing.html

Partner & Vertrieb

Marketing-Ressourcen

DEUTSCHLAND

PARTNER UND VERTRIEB

CISCO VERKAUFEN UND VERMARKTEN

Incentives und Promotions

Marketing-Ressourcen

Sofort durchführbare Marketing-Kampagnen

Nutzen Sie unsere vorgefertigten,...

Partner Marketing Central



Cisco unterstützt Sie mit umfassenden Ressourcen für Ihre Marketing-Aktivitäten. Steigern Sie den Bekanntheitsgrad Ihrer Marke, und steigern Sie Ihre Gewinne durch den Verkauf und die Vermarktung von Cisco Produkten.

Marketing-Kampagnen

Co-Branding-Kampagnen mit E-Mails, Events, Flyern, Textbausteinen und vielem mehr.

- Sie können nach speziellen Kampagnen und Technologien filtern.
- Mit Full-Service-Marketing profitieren Sie von mehr Flexibilität bei Marketing-Kampagnen mit Co-Finanzierung.

Partner Marketing Central

Logos und Pressemitteilungen

- Pressemitteilungen von Partnern
- Cisco Partner-Logos – Zertifizierungen und Autorisierungen
- Logos für Partnerschaften – Services und Technologien
- Logos für Geschäftsbeziehungen
- Berechtigung für Logos und Copyright anfordern

Bildmaterial

Information:

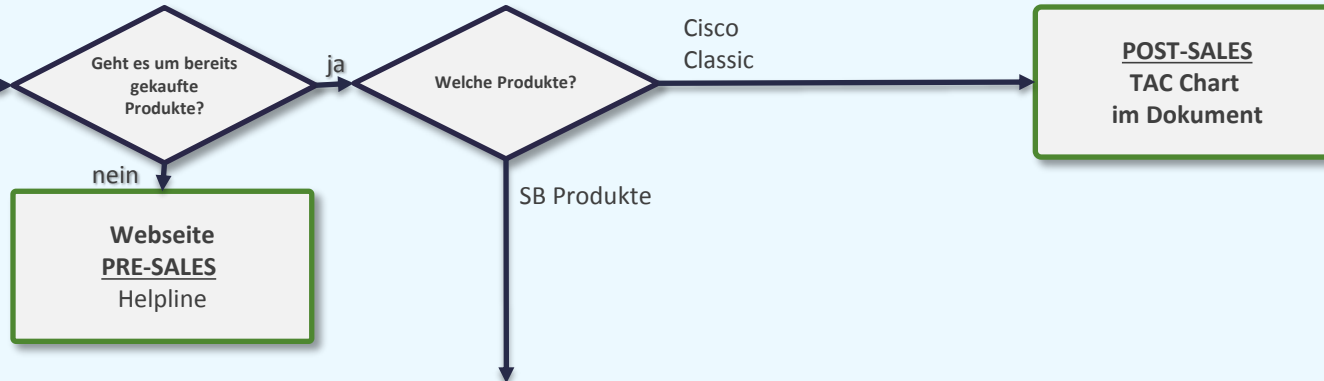
Hier finden Sie eine grosse Auswahl an Marketing- und Vertriebswerkzeugen. Diese ermöglichen es Ihnen, professionelle Marketing-Kampagnen zu lancieren. Das passende Bildmaterial finden Sie dabei in der Marketing Library. Die zur Verfügung gestellten Vertriebs-Tools sorgen für eine effizientere Bewältigung der anstehenden Vertriebsaufgaben. Lernen Sie, wie Cisco mit Ihnen individuelle Lösungen erarbeitet, und wie Sie Cisco-Produkte und Lösungen zielgerichtet positionieren.

Links auf dieser Seite:

http://www.cisco.com/web/DE/unified_channels/sell/partner_marketing.html

Wie kann ich ...

Support von Cisco bekommen? (Pre-Sales/Post-Sales)

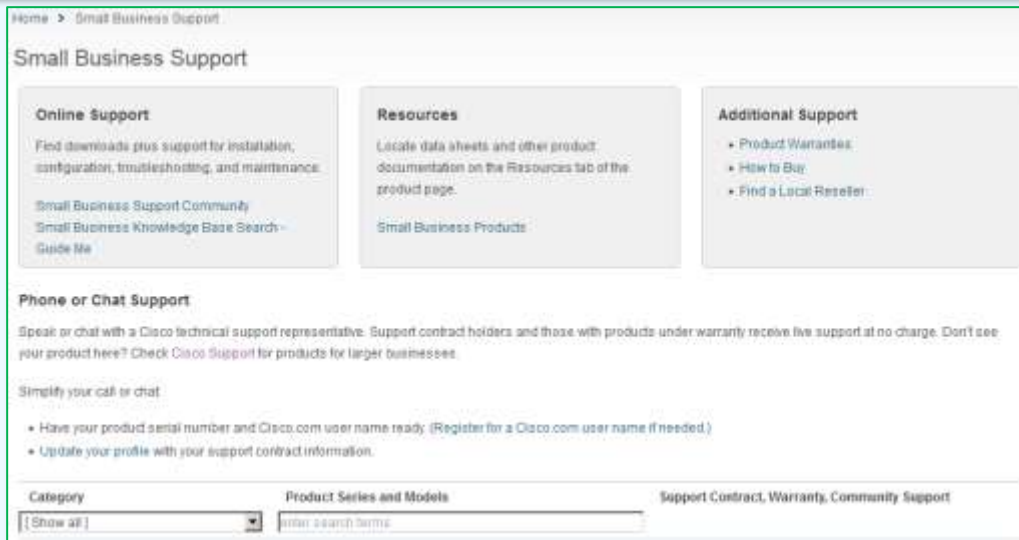


Diese Seite ist eingerichtet, dass man nach Themen auswählen kann und telefonisch oder via Chat mit den Technikern kommunizieren kann:
http://www.cisco.com/cisco/web/solutions/small_business/small_business_support_and_resources.html

Information:

Links auf dieser Seite:

- www.cisco.com/go/ph
- www.cisco.com/web/DE/verticals/smb/small_business_support_and_resources.html
- www.cisco.com/en/US/support/tsd_cisco_small_business_support_center_contacts.html
- http://www.cisco.com/web/DE/verticals/smb/small_business_support_and_resources.html



Partner Tools - Einführung

Cisco bietet seinen Partnern diverse Tools in Form von Software auf dem Rechner und/oder als Webtool an.

Hierbei unterscheiden sich die Zugangsberechtigungen immer auf Basis des Partnerstatus, über welche Kaufoption (1-tier oder 2-tier) der Partner die Produkte bezieht und ob der Partner sich auf eine Technologie spezialisiert hat.

Sollten Sie also auf eines der Tools nicht oder nur beschränkt Zugriff haben, so liegt das an den vorangegangenen Gründen.

Hier gelangen Sie auf die [Übersicht der Partner-Tools](#)

Partner Tools - Overview I

A - C

Bug Search	Erhalten Sie die wichtigsten und aktuellsten Bug Informationen für Cisco IOS.	Zur Tool-Seite
CAM Locator	Finden Sie Ihren Cisco Account Manager (CAM).	Zur Tool-Seite
Certification and Specialization Application (CSApp)	Erreichen und/oder erneuern sie hier ihre Partner Zertifizierung und Spezialisierung und teilen Sie Personal mit dem Spezialisierung Planer zu.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Cisco Capital Quoting Tool	Ein Excel File mit dem Sie eine Finanzierung über Cisco Capital berechnen können.	Zum File
Cisco Commerce Workspace (CCW)	Registrieren Sie Projekte, konfigurieren Sie Produkte, Software und relevanten Service und übermitteln Sie die Bestellung.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Cisco Customer Conversations Guide	Erhalten Sie Zugriff auf Informationen und vorbereiteten Präsentationen für Mittelstandskunden.	Zur Tool-Seite
Cisco dCloud	dCloud ist ein virtueller Demonstrations-Service der es jedem Cisco Aussendienstler sowie auch den Cisco Partnern erlaubt, kundenspezifische Demonstrationen abzuhalten und mit den Kunden zu teilen, egal wann, egal wo.	Link im Dokument
Cisco Discovery Service	Identifizieren und erstellen Sie einen Report über veraltete Software und Equipment für die Entscheidung eines Updates	Zur Tool-Seite
Cisco E-Consulting for Partners	Führt eine tiefe Inspektion durch ihre Praxis, Fähigkeiten und bietet eine persönliche Empfehlung für eine Verbesserung an.	Zur Tool-Seite
Cisco Installed Base Lifecycle Management (IBLM)	IBLM Tools und Informationen, um den Kunden zeigen zu können wie eine Netzwerk Transformation hilft die wahre Wichtigkeit des Netzwerkes zu realisieren.	Zur Informations-Seite
Cisco Service Contract Center (CSCC)	Quotieren, bestellen und managen Sie Cisco Service Verträge.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Cisco Small Business Online Device Emulators	Wählen Sie ein SB-Produkt aus und gehen Sie durch seine Feature (mit Navigation) – On Screen	Zur Tool-Seite
Cisco Small Business Partner Onboarding Guide	Cisco Small Business Partner Onboarding Guide	Zum Guide
Cisco Support Community	Cisco Support Community	Zur Community
Cisco UCS Sizer for Enterprise Applications	Bestimmen Sie die optimalen Hardware-Konfigurationen für SAP, Oracle, Microsoft Exchange, Microsoft SQL, and Microsoft SharePoint Server.	Zur Seite



Quelle: www.cisco.com/web/partners/tools/index.html

Partner Tools - Overview II

D - P

DesignXpert	Designen, konfigurieren, validieren und quotieren Sie Netzwerke in einer kraftvollen integrierten Plattform.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Distributor Locator	Finden Sie einen Cisco Distributor.	Zur Tool-Seite
eDelivery	Verwalten und downloaden Sie Ihre Software Lizenz Anspruch Dokumentation.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Global EasyPay (GEP)	Verwalten Sie Ihre Incentive Zahlungen mit einfachem und einheitlichen Zahlungsprozess und Berichterstattung.	Zur Informations-Seite
Learning Partner Locator	Finden Sie einen Cisco Learning Partner der Ihnen passende Lernoption anbietet.	Zur Tool-Seite
My Cisco Workspace	Passen Sie Cisco.com mit den Daten an, die Sie regelmäßig sehen wollen.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
My Cisco Event Calendar	Finden Sie Veranstaltungen, die Ihrem persönlichem Profil, Ihrer Lokation und bestimmten Zeiten angeglichen sind.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Partner Access Online (PAL)	Bietet partnerangepassten Echtzeitzugang zu Trend-Tracking Daten und zu einem Daten-Sammlungssystem.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Partner Education Connection (PEC)	Nehmen Sie teil an Trainings zu Produkten, Tools und Lösungen um Ihre technischen Skills zu erhöhen.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Partner Helpline	Greifen Sie auf tagesaktuelle Wissensdatenbanken mit Pre-Sales-Informationen zu	Zur Tool-Seite
Partner Marketing Central	Generieren Sie Co-Marketing Kampagnen, und managen Sie Endkundenveranstaltungen.	Zur Tool-Seite
Partner Locator	Finden Sie Reseller und/oder Managed Service Provider.	Zur Tool-Seite
Partner Program Enrollment (PPE)	Übermitteln, überblicken und managen Sie Ihre Teilnahmen an diversen Cisco Partner Programmen.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Partner Program Intelligence (PPI)	Konsolidiert mehrere Channel Incentive-Programme um Echtzeit Einblicke in ein Partner gesamten Portfolio bieten.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Partner Proposal Library	Sparen Sie Zeit, liefern Sie genaue Vorschläge und gewinnen Sie mehr Projekte mit dieser Bibliothek an kostenfreien, Cisco-genehmigten Vertriebstexten für über 100 Cisco Produkte und Lösungen.	Zur Seite
Partner Self Service (PSS)	Aktualisieren Sie Ihr Partnerprofil oder verbinden Sie sich mit einem Unternehmen.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Performance Metrics Central	Messen Sie Ihren Erfolg beim Verkauf und der Verwaltung von Cisco Services.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Product Online Web Returns	Online verarbeiten von einer autorisierten Service RMA oder Trade-In RMA.	Zur Tool-Seite



Quelle: www.cisco.com/web/partners/tools/index.html

Partner Tools - Overview III

Q - Z

Quick Pricing Tool	Erstellen Sie eine schnelle Preiseinschätzung Für SMB (KMU) Kunden.	Zugang beantragen Zur Informations-Seite
Sales Connect APP	Holen Sie sich die letzte Verkaufssicherheit, Demos, Ausbildung und Vorschläge auf Ihr Apple- oder Android-Gerät.	Zu den APPs
Service Access Management Tool	Verwalten, wer hat Zugriff auf die Leistungen Ihrer Verträge.	Zur Tool-Seite Zur Informations-Seite
Small Business Online Support Community		Zur Community
Small Business Partner Community		Zur Webseite
Smart Business Roadmap	Identifizieren Sie die geschäftlichen Herausforderungen Ihrer Kleinunternehmenskunden und was ihnen am wichtigsten ist.	Zur Webseite
Small Business Product Guide	Small Business Produkte in einem Leitfaden zusammengefaßt. Dieser Leitfaden enthält eine Entscheidungslogik zur Bestimmung der für die Kundenanforderungen geeigneten Cisco Produkte	Zur Dokumenten-Seite
Support Case Manager	Erstellen und verwalten Sie technische Kundenanfragen	Zur Seite
Who is my Cisco Rep	Geben Sie Ihr den Namen Ihres Kunden ein, um die Kontaktinformationen für den Cisco Account Manager zu erhalten.	Zur Tool-Seite
TAC Service Request Tool	Erstellen und managen sie die technischen anfragen Ihrer Kunden	Zur Tool-Seite
Unified Communications Sizing Tool	Erstellen Sie große Unified Communcation Lösungen, Unified Communications Manager Session Management Edition Lösungen und Virtualized Infrastructure Experience Lösungen.	Zur Tool-Seite
Who is my Cisco Rep	Finden sie den Cisco Representanten für Ihren Kunden	Zur Tool-Seite



Quelle: www.cisco.com/web/partners/tools/index.html

Übersicht Partner Service/Support Kontakte:

CSCC, SmartCare, SmartNet, SCC

Deutschland

Angel Lee

angelee2@cisco.com

Fon: +44 (0) 1223 582 308

Schweiz

Constanze Kehle

ckehle@cisco.com

Fon: +44 1223 582 314

Österreich

Jagoda Kolodziejczak (vorübergehend)

jkolodzi@cisco.com

Fon: +44 (0) 1223 582 309

Information:

Mit Cisco SmartNet können Sie ein professionelles Angebot an hochwertigen Services und Support-Dienstleistungen bei Ihren Kunden platzieren. Das neue Service & Supportsystem CSCC stellt Ihnen für jedes Produkt eigene Cisco SmartNet Bestellnummern zur Verfügung. CSCC ist eine webbasierte Lösung welche es Ihnen erleichtert, neue Businessmöglichkeiten zu erkennen, Forecasts einzusehen, Quotes (Kostenvorschläge) zu erstellen und Verträge zu verwalten - alles in einer Applikation. CSCC bietet Ihnen jederzeit und überall schnelle und akkurate Informationen über Ihre Serviceverträge.

[Links auf dieser Seite:](#)

Übersicht Distributoren – DACH

Deutschland ← LINK zur Webseite	Österreich ← LINK zur Webseite	Schweiz ← LINK zur Webseite	
<p>Comstor Networks Kaiserin-Augusta-Allee 113 10553 Berlin Tel: 030/3 46 03-300 Fax: 030/3 46 03-399 Ansprechpartner:: Comstor Sales Team sales@comstor.de www.comstor.de</p> 	<p>Comstor Networks GmbH Millenium Tower, Handelskai 94 - 96 1200 Wien Tel: +43 1 240 27-303 Fax: +43 1 240 27-66-303 cisco@comstor.at www.comstor.at</p> 	<p>ALSO Schweiz AG Meierhofstrasse 5, CH - 6032 Emmen Phone +41 41 266 11 11 Fax +41 41 266 11 22 www.also.ch</p>	<p>ALSO Suisse SA Avenue des Baumettes 3, CH - 1020 Renens Phone +41 21 637 47 37 Fax +41 21 637 47 19 www.also.ch</p> 
<p>Tech Data GmbH & Co. OHG Geschäftsbereich Azlan Kistlerhofstraße 75 81379 München Zentrale: +49 89 4700 -5520 Zentrale Fax: +49 89 4700 -5312 Ansprechpartner: Cisco Business Unit cisco@techdata.de www.techdata.de/cisco</p> 	<p>Azlan/Tech Data Österreich GmbH Europlaza - Wienerbergstraße 41F, 1120 Wien Tel: +43 1 48801 - 944 Fax: +43 1 48801 - 390 cisco@techdata.at www.azlan.at</p> 	<p>TECH DATA AG Lettenstrasse 11 , CH - 6343 Rotkreuz Phone +41 41 799 10 00 Fax +41 41 799 19 60 www.techdata.ch</p>	<p>TECH DATA AG Rte. Des Avouillons 30 , CH - 1196 Gland Phone +41 22 999 63 11 Fax +41 21 999 63 29 www.techdata.ch</p> 
<p>INGRAM MICRO Distribution GmbH Heisenbergbogen 3 85609 Dornach b. München Telefon: 089/4208-2760 Telefax: 089/4208-2750 sales-cisco@ingrammicro.de www.ingrammicro.de/portal_cisco</p> 	<p>INGRAM MICRO Austria GmbH Guglgasse 7-9 1030 Wien Tel: +43-1-408 15 43 - 401 Fax: +43-1-408 15 43 - 390 cisco@ingrammicro.at www.ingrammicro.at</p> 	<p>Ingram Micro GmbH Brunnmatt 14 CH - 6330 Cham Phone +41 41 784 30 03 Fax: +41 41 784 30 17 cisco@ingrammicro.ch www.ingrammicro.ch</p> 	
<p>Avnet Technology Solutions GmbH Gutenbergstraße 15, 70771 Leinfelden-Echterdingen Telefon: +49 711 51881 500 Email: cisco.sales.de@avnet.com http://www.ts.avnet.com/de/</p> 		<p>Avnet AG Moosstrasse 2 8803 Rüslikon Tel: 044 722 78 00 Fax: 044 722 78 88 ats.ch@avnet.com</p> 	
<p>SB Produkt Distributor: Actebis Peacock GmbH Actebis Peacock GmbH Lange Wende 43 59494 Soest E-Mail: cisco@actebispeacock.de Tel: 0 29 21/99-28 50 - Fax: 0 29 21/99-36 59 cisco.actebis.com</p> 		<p>SB Produkt Distributor: Alltron AG Hintermättlistrasse 3 CH-5506 Mägenwil www.alltron.ch</p> 	

Refund Programme

www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/index.html

Information:

Refund Programme - auch Kickback- oder Rabattprogramme genannt - sind Rückvergütungsprogramme die Cisco seinen Partnern anbietet. Diese Programme ermitteln, in einem vordefinierten Zeitraum, die Abverkaufszahlen von programmbestimmten Produkten und daraus wird der prozentuale Rückvergütungsbetrag ermittelt. Da sich dieser Prozess nicht tagesaktuell darstellen läßt, haben diese Programme ihre bestimmten Laufzeiten und vorgegebene Termine für die Auszahlung an den Partner.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/partners/services/promos/p4p/index.html

Partner Enablement

www.cisco.com/web/DE/partner/partner-enablement/partner-enablement.html



Partner Enablement

Unser Hauptaugenmerk im Bereich Partner Management liegt auf den Initiativen „Human Network“ und Partner Enablement. Wir wollen mit Ihnen intensiver zusammenarbeiten, das menschliche Miteinander verbessern und Ihnen die Möglichkeit bieten, sich mit uns und unseren Lösungen noch vertrauter zu machen.

Partner Enablement

Unter Partner Enablement vereinen wir Plattformen und Veranstaltungen, die wir für Sie durchführen sowie Werkzeuge und Ressourcen, die Sie nutzen können, um die Entwicklung, den Vertrieb und das Implementieren unserer Lösungen für Sie zu vereinfachen und effektiver zu gestalten.

- [Plattformen und Veranstaltungen](#)
- [Werkzeuge und Ressourcen](#)

My Cisco Event Calendar (MCEC)

Unser zentrales Portal, über welches Informationen zu Veranstaltungen, Meetings und Workshops kommuniziert werden.

Eine ausführliche Anleitung zu dieser Prozedur finden Sie in diesem [Dokument](#).

[My Cisco Event Calendar](#)

Klicken Sie [hier](#), um zu den zusätzlichen Informationen zu Partner Enablement auf unserer internationalen Internetseite zu gelangen.

Information:

Das Cisco Partner Enablement-Framework konzentriert sich auf eine begrenzte Zahl von Enablement-Initiativen oder -Plattformen, wobei einige der Plattformen für mehrere Funktionen verfügbar sind. Mit dem Aufbau einer starken, klaren und skalierbaren Basis wird es Ihnen leichter fallen, die Informationen zu finden, die Sie benötigen.

Insgesamt bietet das Cisco Partner Enablement-Framework neun Plattformen für vier Aufgabenbereiche (Funktionen), die auf einer einheitlichen Methodologie aufbauen.

Die folgende Abbildung zeigt das Beispiel des Enablement-Framework für die Funktion des Systems Engineer (SE). Für diese Funktion sind nur sieben der neun Plattformen verfügbar. Jede dieser sieben Plattformen ist für die SE-Funktion relevant und ist entsprechend der linken „Kompetenz-Achse“ und der oberen „Produkt-zu-Smart-Solutions-Achse“ positioniert. Mit jeder Kompetenzverbesserung kommen Sie den Smart Solutions ein Stück näher.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/DE/partner/partner-enablement/partner-enablement.html

www.cisco.com/web/DE/partner/partner-enablement/partner-enablement-events.html

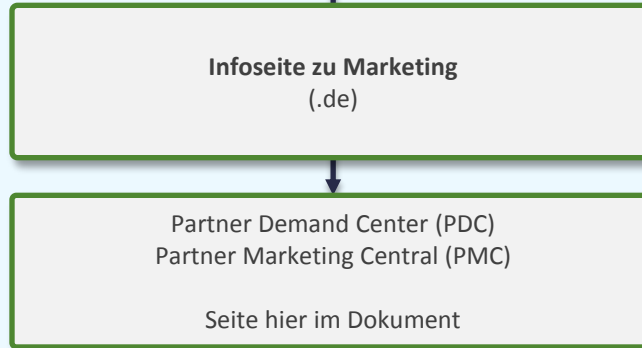
www.cisco.com/web/DE/partner/partner-enablement/tools/partner-enablement-tools.html

Cisco Acronyme

Acronym	Full Name
AM	Account Manager
AIP	Assessment Incentive Program
CA	Customer Advocacy
CAIP	Clear Advantage Incentive Program
CAP	Core Accelerator Promotion
CB	Campaign Builder
CC	Cisco Capital
CCO	Cisco Connection On-line
CCW	Cisco Commerce Workspace
CPI	Customised Partner Intelligence
CPP	Channel Partner Program
CPV	Cisco Partner View
CS	Customer Service
CSSO	Customer Service & Support Operations
CSApp	Certification and Specialization Application
CSAM	Channel Service Account Manager
CSat	Customer Satisfaction
CSE	Channel Systems Engineer
CSSP	Cisco Shared Support Program
CTMP	Cisco Technology Migration Program
DACH	Deutschland, Österreich, Schweiz
DCAIP	Data Center Advantage Incentive Program
DCCR	Data Center Deal Registration Program
DSA	Deal Support Automation
EOSP	European Outsourcing Program
FA4P	Foundation Advantage For Partners
ICPA	Indirect Channel Partner Agreement
IBLM	Installed Base Lifecycle Management
ISAM	Internal Sales Account Manager
ISPN	Industry Solutions Partner Network
MSCP	Managed Services Channel Program
N2A	Navigate to Accelerate
NFR	Not For Resale program
OIP	Opportunity Incentive Program

Acronym	Full Name
P4P	Pay for Performance
PAL	Partner Access on Line
PAM	Partner Account Manager
PE	Partner Enablement
PICA	Partner Initiated Customer Access
PL	Partner Locator
PLS	Partner Listening Strategy
PPB	Partner Practice Builder
PPE	Partner Program Enrollment
PPV	Partner Program View Tool
PR	Partner Registration
PREG	Partner Registration
PRS	Partner Relationship Survey
PRT	Partner Relationship Team
PSPP	Public Sector Partner Program
PSS	Partner Self Service
PSS	Product Sales Specialist
RMA	Return Material Authorization
SB/Pro	Small Business/Pro
SCC	Service Contract Center
SE	Systems Engineer
SMB	Small Medium Business
CSCC	Service Management Solution 3
TAC	Technical Assistance Centre
TBM	Territory Business Manager
TIP	Teaming Incentive Program
TMP	Technology Migration Program
UC	Unified Communications
VBM	Virtual Business Manager
VIP	Value Incentive Program
VIP-Express	Value incentive Program Express
VPAM	Virtual Partner Account Manager

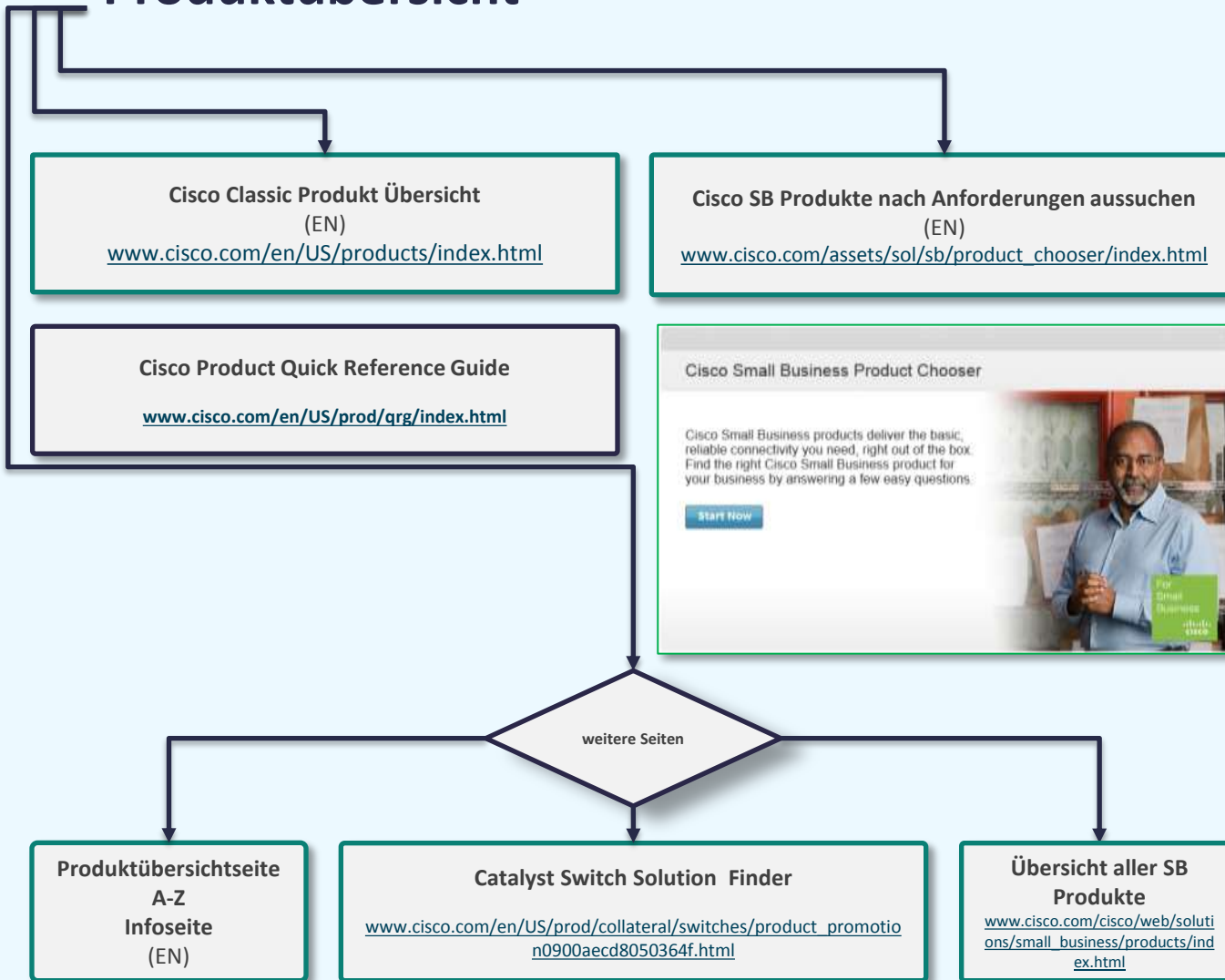
Marketingunterstützung



Information:

Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/web/DE/portal/marketing-vertrieb/marketing-vertrieb.html

Produktübersicht



Information:
Cisco bietet Lösungen für fast alle Bereiche des Netzwerkbetriebs an: Router, Switches (LAN, SAN), WLAN, Unified Communications, VoIP, Contact Center, Video, TelePresence, Data Center, Netzwerkmanagement, Security (Firewall, Authentifizierung, Virtual Private Network)

In den Anfängen - nach Gründung des Unternehmen - speziell auf (Enterprise) Großkunden mit seinem Classic Produkten und Architekturen ausgerichtet, hat Cisco in den Jahren sein Portfolio kontinuierlich an andere Kundengruppen angepaßt und durch Zukauf von Firmen wie Linksys auch den Markt für kleine und mittelständische Unternehmen als potentiell Kundensegment in Angriff genommen. Es wurde eine Strukturierung nach Produktherkunft und Kundensegment - Cisco Classic und SB - vorgenommen. Hinzu kommt, dass nach Architekturen unterschieden wird, wenn Kundenprojekte ausgearbeitet werden.

Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/en/US/products/index.html
www.cisco.com/en/US/doctypes/prod_series_index_listing_sitecopy.html
www.cisco.com/assets/sol/sb/product_chooser/index.html
www.cisco.com/en/US/prod/collateral/switches/product_promotion0900aecd8050364f.html
www.cisco.com/cisco/web/solutions/small_business/products/index.html

Zertifikate verwalten

Personen- bzw. Individualzertifikate
(EN)

Unternehmenszertifikate
(EN)



Hier erfahren Sie mehr über CSCO und
Zertifizierungsvorbereitung

Information:

Individualzertifikate sind die Basis für die persönliche Entwicklung im Cisco-Umfeld. Man unterscheidet diese nach dem Ausbildungsgrad:
Sales Experts, Associates, Professionals, Specialists, Experts
(CSE, CCDA, CCNA, CQS, CCxP, CCIE, CCIP)

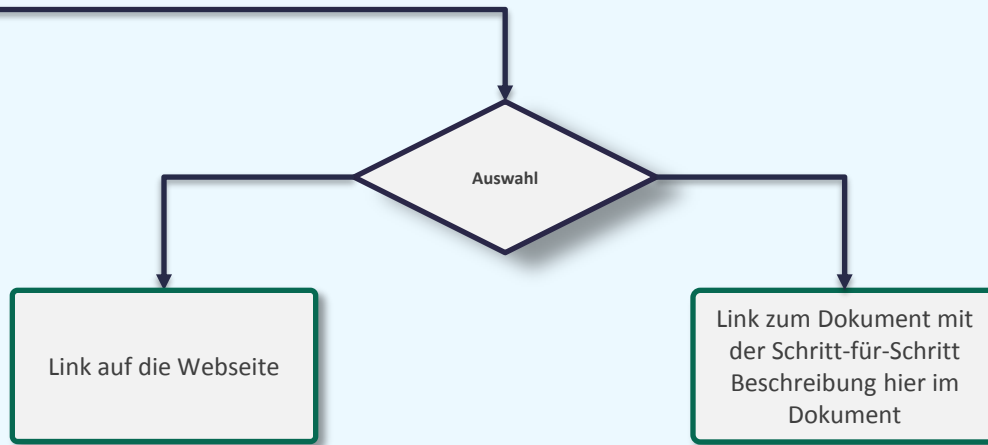
Unternehmenszertifikate sind die Entwicklungsergebnisse für Cisco Partner, die auf Basis der "Personenzertifikate" erlangt werden können. Unternehmenszertifikate unterscheiden sich nach Technologie, Kundenfokus und/oder Partnerausrichtung

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/certifications/login

www.cisco.com/go/csapp

Select Zertifizierung und Re-Zertifizierung



Information:


Die Cisco Select-Zertifizierung ist der ideale Einstiegspunkt in das Cisco Channel Partner Programm für Partner mit Hauptfokus auf dem SMB-Markt. Für die Select-Zertifizierung benötigen Sie die Small Business Spezialisierung. Wie bei allen Cisco Spezialisierungen und Zertifizierungen gilt auch hier ein jährlicher Erneuerungsprozess. Wir möchten Sie bei dieser Erneuerung unterstützen, damit Sie für ein weiteres Jahr von dem Select Zertifizierungsprogramm profitieren können.

90 Tage vor dem Jahrestag der Select Zertifizierung eines Partners ändert sich der Status automatisch von „Approved“ zu „Re-Cert Mode“. Erinnerungsnachrichten werden 90, 60 und 30 Tage vor dem Jahrestag von dem Cisco CSApp Tool an den Partner geschickt (an den Administrationskontakt beim Partner).

Links auf dieser Seite:
www.smbpartner.de/go/select-erneuerung

Marketingmaterial, Produktphotos etc.

Cisco
Brand Exchange Portal
bx.cisco.com



Cisco SB Produkt Unterlagen und Bilder
<http://www.ciscosblaunchpad.com/de>

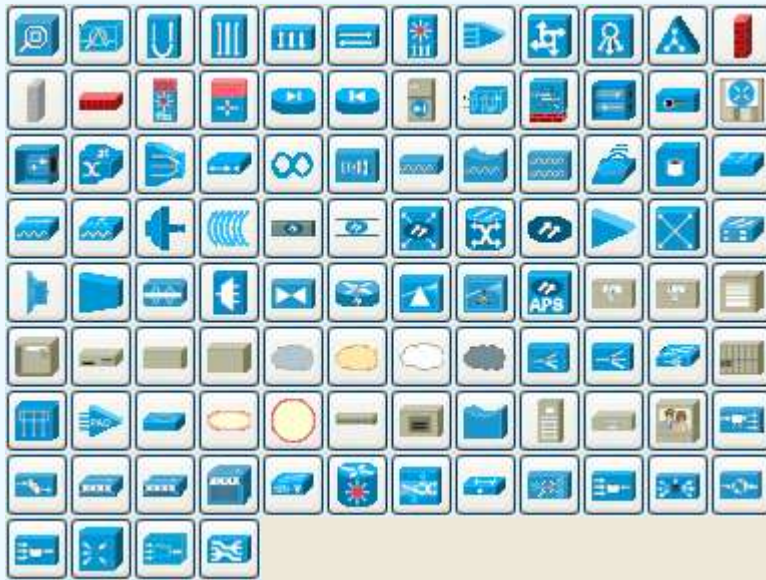
Information:

Links auf dieser Seite:
bx.cisco.com

Visio Stencils

Cisco Visio Stencils

Webseite



Information:

Visio ist eine Visualisierungssoftware von Microsoft für Windows. Visio dient dazu, mit Hilfe verschiedener Vorlagen mit passenden Werkzeugen und Symbolen grafische Darstellungen zu erzeugen. Die so entstehenden Diagramme lassen sich einfach, beispielsweise per Drag and Drop, aber auch als eigenständige Datei (*.vsd) in andere Dokumente einbetten. Das Besondere an Visio Diagrammen ist, dass man die einzelnen Shapes, auch Schablonen genannt, mit Daten aus beliebigen Datenbanken und Excel-Tabellen verknüpfen kann. Stencils sind die Schablonen der verschiedenen Produkte wie Router, Switch, etc. für Visio.

Links auf dieser Seite:

<http://www.cisco.com/c/en/us/products/visio-stencil-listing.html>

Cisco Commerce Workspace

Änderungen, Übersichten, Lerndokumente

Für eine Übersicht und für schnelles Einarbeiten empfehlen wir:
www.cisco.com/web/DE/unified_channels/partner_pdr_vm1.html

Information:

Mit Cisco Commerce Workspace steht den Partnern ein integriertes, vereinfachtes Tool zur Verfügung, um Angebote zu registrieren, Produkte zu konfigurieren, Preise für Produkte, Softwareprogramme und zugehörige Services zu bestimmen sowie Bestellungen einzureichen.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/DE/unified_channels/partner_pdr_vm1.html

Anleitung zur Re-Zertifizierung

1. Voraussetzungen einrichten:

Dauer: unbestimmt (da Prüfungen evtl. abgelegt werden müssen)

Um die „Select“ Zertifizierung für Ihr Unternehmen zu verlängern bzw. zu erhalten sind zwei Individualzertifikationen via Online Prüfungen bei Pearson VUE Testrac nötig, die des SB Engineer und die des SB Accountmanager. Diese können von einer Person (beide) oder auch von zwei Personen (je eine) abgelegt werden. Diese Prüfungen müssen alle 2 Jahre erneuert werden. Aktuell sind die Prüfungsnummern die:

700-505 - SMBAM

700-501 – SMBEN

Die Prüfungen können Sie direkt online bei dem Schulungs- u. Testanbieter unter: www.testrac.com/pvucisco ablegen. Bitte überprüfen Sie bei erneuter Anmeldung zu den Prüfungen, ob Sie oder Ihre Kollegen bereits eine CSCO ID haben. Diese CSCO ID müssen Sie bei jeder Prüfungsanmeldung mit angeben. Mitarbeiter, die die Prüfungen erstmalig erfolgreich durchlaufen, erhalten im Nachgang (3-10 Werktage) die CSCO ID per E-mail. Diese CSCO-ID ist ein Leben lang gültig und muss nicht erneuert werden.

Trainings Bootcamps:

Um Ihre Kenntnisse für die Prüfungen aufzufrischen, bieten wir Ihnen über unsere Distributoren diverse Onsite-Trainings (Veranstaltungen) an, bei welchen Sie im Nachgang auch die Online Prüfung vor Ort direkt ablegen können. Informationen zu den Terminen erfragen Sie bitte bei den Distributoren oder gehen auf www.kömm-zu-cisco.de

2. SB Spezialisierung beantragen:

Dauer: ca. 4 Minuten

Ein Mitarbeiter mit Administratorrechten für den Cisco Account Ihrer Firma, wählt sich mit seinem CCO-Account auf die Seite www.cisco.com/go/csapp ein. Bitte gehen Sie auf den Link: „**Log into Certification and Specialization Application Tool**“. Wählen Sie den link: „**Access Program Application**“ aus Firma auswählen und Button **Select** drücken.

Auf den Reiter „**Specialization Application**“ drücken.

„**SB Specialization**“ auswählen und Button „**Next**“ drücken.

nochmals „**SB Specialization**“ auswählen und die jeweiligen Mitarbeiter, die die Prüfungen gemacht haben, auswählen.

„**Next**“ drücken bis zu den AGBs und Button „**I Accept**“ drücken.

„**Submit Specialization**“ drücken .

Fertig - **dieser Schritt ist erledigt**

Als Premier, Silver oder Gold Certified Partner endet die Erneuerung hier, da der **Cisco Select Certified Partner** Status der niedrigere Zertifizierungsstatus ist.

3. Select Zertifizierung beantragen:

Dauer: ca. 4 Minuten

Ein Mitarbeiter mit Administratorrechten für den Cisco Partner Account Ihrer Firma, wählt sich mit seinem CCO-Account auf die Seite www.cisco.com/go/csapp ein.

Bitte gehen Sie auf den Link: www.cisco.com/go/csapp

“Log into Certification and Specialization Application Tool”

Wählen Sie den Link: “**Access Program Application**“ aus.

Firma auswählen und den Button „**Select**“ drücken.

Auf den Reiter „**Certification Application**“ drücken.

„**Select Certification**“ auswählen und den „**Next**“ Button drücken.

Im unteren Bereich der Seite werden Sie gefragt:

„**Do you have a direct support agreement with Cisco**“

(**Haben Sie eine Direkt Support Vereinbarung mit Cisco?**)

Bitte wählen Sie „**No**“. Danach bitte **zweimal** auf den „**Next**“ Button klicken

Terms & Conditions:

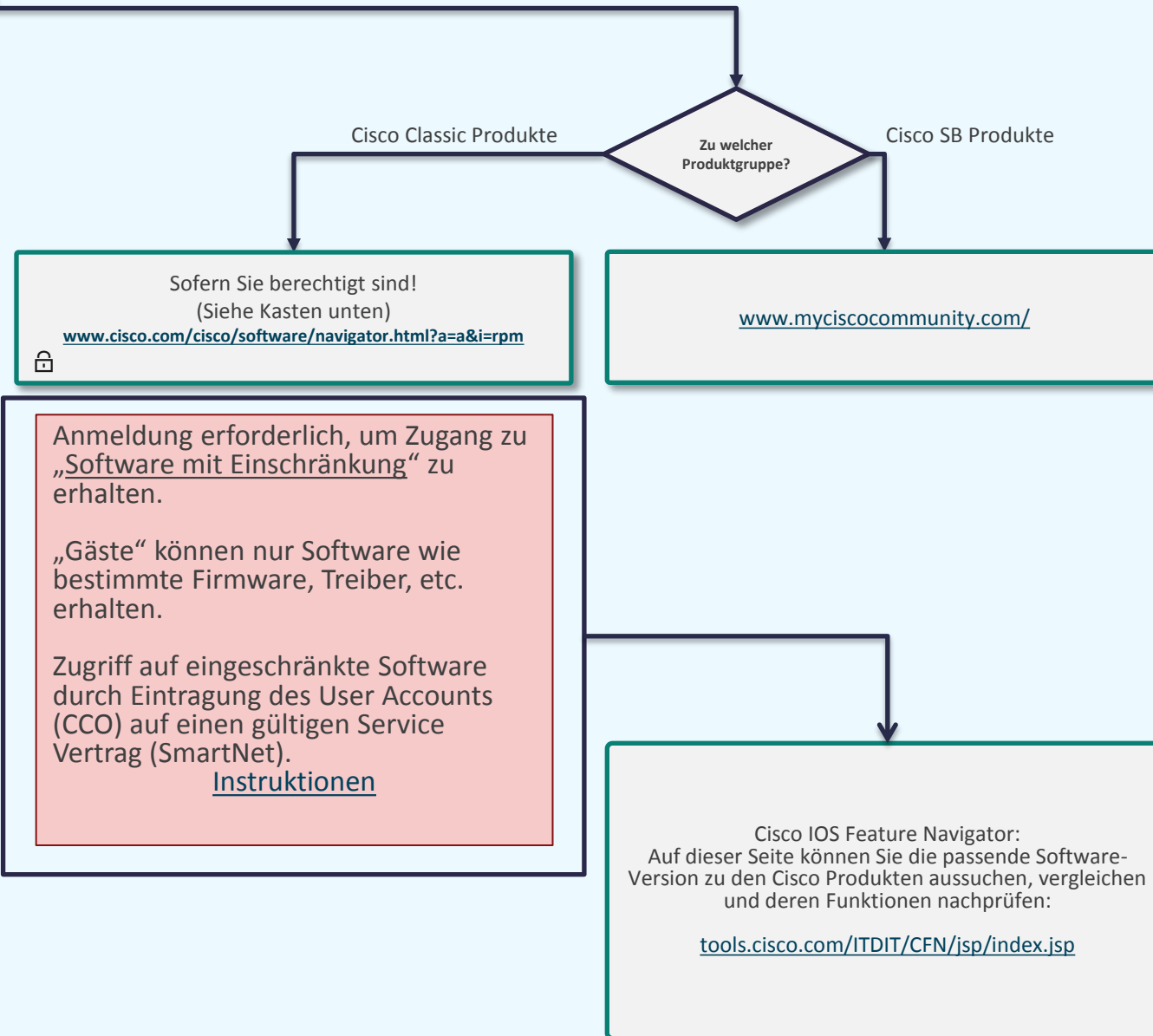
Bitte stellen Sie sicher, daß die **Terms & Conditions** akzeptiert wurden und klicken Sie auf „**Next**“

„**Submit Certification**“ drücken

Fertig - hiermit ist Ihre erneute Zertifizierung als **Cisco Select Certified Partner** vollzogen.

Software herunterladen

(Cisco IOS, IOS XE, IOS XR and CatOS)



2nd Level Support

<http://www.cisco.com/web/help/index.html>

Product Technical Support – Technischer Produkt Support

[Cisco Technical Assistance Center \(TAC\)](#)

Greifen Sie auf technische Unterstützungslösungen durch eine umfassende Suite von Online-Werkzeugen, Diensten, Dokumentation und Eskalationsressourcen zu.

Nutzung der Webseite Cisco.com

[Browser und Font Help](#)

Erhalten Sie Information, wie und welche Browser am besten mit Cisco.com arbeiten, und wie man Schriftgrößen wechseln kann.

[My Cisco User Guide](#)

Lernen Sie wie man „My Cisco“ am besten nutzt, wie man Bookmarks speichert und wie man auf die Kollaborationswerkzeuge zugreift.

[Registration - Vorteile und Hilfe](#)

Lernen Sie die Vorteile einer Registrierung auf Cisco.com und greifen Sie auf Instruktionen für die Registrierung, Profile und Zugriff zu.

[Search Help](#)

Erhalten Sie Tips, wie man die Suchmaschine nutzt und verbessern Sie Ihre Ergebnisse.

Spezifische Seitenhilfe

[Cisco Career Certifications & Communities Information](#)

Fragen und Antworten betreffend Zertifikationen und Trainingsressourcen auf Cisco.com.

[Partner Helpline](#)

Greifen Sie auf detaillierte Informationen und Vorverkaufsinfos für Vertriebspartner, Cisco Produkte und Tools betreffend, zu.

Partner Helpline Telefonnummer:

Deutschland: 0800 187 3652

Österreich: 0800 297 526

Schweiz: 0800 179 317

Cisco Transformative Networking

enabled by IBLM

Weitere Informationen finden Sie in der Partnerbroschüre,
www.cisco.com/web/europe/partners/sales/IBLM/assets/Transnet_Partner_Brochure_DE.pdf

im eBook
www.cisco.com/web/europe/partners/sales/IBLM/playbook.html

und in der Partnerpräsentation
www.cisco.com/web/europe/partners/sales/IBLM/assets/Cisco_Transformative_Networking_Partner_Presentation_Final_DE.pptx

Wichtige Informationen zur Kundeninfrastruktur
www.cisco.com/web/europe/partners/sales/IBLM/discovery.html

Identifizierung von Verkaufschancen und Schaffung einer dauerhaften, strategischen Geschäftsbeziehung
www.cisco.com/web/europe/partners/sales/IBLM/proposal.html

Nutzen der Vorteile der TN-Partner-Incentives:
www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/aip.html



Information:

Cisco Transformative Networking basiert auf einem innovativen Ansatz, mit dem die Planung und Umsetzung von Technologieprojekten optimal auf die Herausforderungen der modernen Geschäftswelt abgestimmt wird. Es ist eine Initiative, mit der unsere Partner neue Absatzmöglichkeiten generieren, ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöhen und ihr Geschäft mit Professional Services ausbauen können. Zur Unterstützung ihrer Aktivitäten erhalten unsere Partner alle erforderlichen Expertentools sowie umfangreiche Unterstützung, um Technologie-Initiativen ihrer Kunden optimal auf die Herausforderungen der modernen Geschäftswelt abzustimmen. Kunden profitieren so von einem zielorientierten Investitionsplan mit Fokus auf wichtigen strategischen Anforderungen. Das Ergebnis: Sie bieten Ihren Kunden eine Technologie-Roadmap, die vollständig auf deren Geschäftsziele ausgerichtet ist und profitieren dabei von folgenden Vorteilen:

- Schaffung zusätzlicher Geschäftsfelder
- Umfangreichere Aufträge
- Langfristige Geschäftsbeziehungen über mehrere Jahre hinweg
- Sicherung und Erweiterung Ihres Kundenstamms
- Differenzierung im Wettbewerb
- Mehr Vertragsabschlüsse für Professional Services Ihres Unternehmens

Die TN-Incentives stellen einen zentralen Bestandteil des Transformative Networking-Ansatzes und der im Rahmen des Programms durchgeführten Vertriebsaktivitäten dar und tragen dazu bei, dass Sie als Partner Ihre Rentabilität steigern können.

[Links auf dieser Seite:](#)
siehe Kasten links

Partner Marketing Central

Partner Marketing Central



Information:

Mit Partner Marketing Central können Sie individuelle Kampagnen erstellen oder auswählen, erfolgreiche Veranstaltungen organisieren und das Ergebnis Ihrer Marketing-Aktivität prüfen.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/partnermarketing

Service Finder

www.cisco-servicefinder.com

Cisco Service Finder und Cisco Warranty Finder
www.cisco-servicefinder.com/

Übersicht über Cisco Services
www.cisco.com/en/US/partner/products/products_services_index.html



Search through the following overview documents detailing the features and benefits of this service program.

- [Cisco Application Support](#)
- [Cisco Base](#)
- [Broadband Cable Services](#)
- [Carrier Ethernet Services](#)
- [Collaboration Services](#)
- [Connected Grid Services](#)
- [Customer Care Services](#)
- [Cisco Data Center Services](#)
- [Data Center Services](#)
- [Data Center Switching Services](#)
- [Developer Services](#)
- [Cisco Focused Technical Support Services](#)
- [Interoperability Systems Services](#)
- [IPTV Services](#)
- [Media, Satellite and Broadcast Services](#)

Information:

Mit Hilfe der beiden Service Finder auf dieser Seite wird die Auswahl des richtigen Service für bestimmte Produkte erleichtert.

Links auf dieser Seite:

www.cisco-servicefinder.com/

www.cisco.com/en/US/partner/products/products_services_index.html

Service Finder
Select a product to determine which services are available for that product.
[SMARTnet Q&A \[PDF\]](#)
[How to Order Services](#)

Search for a Product

By Product Description or SKU
 By Product Series/Family

Essentiell und wissenswert

Thema:	Link:
WEEE-Richtlinie - EU WEEE	www.cisco.com/web/about/ac227/ac228/ac231/about_cisco_takeback_recycling.html
RoHS	www.cisco.com/web/about/citizenship/environment/materials.html#2
Export Restrictions; Export Registration Number (ERN), US ECCN, CCATS, HS#	tools.cisco.com/legal/export/pepd/Search.do
End-of-life - Grundlagen	www.cisco.com/en/US/products/products_end-of-life_policy.html
DSP Calculator	www.cisco.com/web/applicat/dsprecal/index.html
Lead Times/Lieferzeiten	www.cisco.com/cgi-bin/front.x/leadtimes.cgi
Support Tools/Technikerseiten	www.cisco.com/en/US/partner/support/tsd_most_requested_tools.html
Notification Service	www.cisco.com/cisco/support/notifications.html
POWR Tool	www.cisco.com/web/ordering/cs_info/or3/o32/Return_a_Product/WebReturns/product_Online_web_returns.html
RMA Extension request	www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/rma_ext.html
EMC/Telecom/Radio/Safety/Energy Efficiency – RoHS - NEBS	tools.cisco.com/cse/prdapp/jsp/externalsearch.do?action=externalsearch&page=EXTERNAL_SEARCH
Country of origin – Ursprungsnachweis	tools.cisco.com/FinAdm/GCTA/servlet/ControllerServlet?action=QueryForm
End of Life - Produktübersicht	www.cisco.com/en/US/products/prod_end_of_life.html
Cisco Global Export Trade	www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/global_export_trade/index.html

Wandtafel/Zertifikat/Plaque

Hier klicken:

www.cisco.com/go/partnerkits



Information:

Als zertifizierter Partner haben Sie die Möglichkeit, sich ein Zertifikat oder eine Plakette (je nach Status) pro Jahr als Bestätigung Ihres Zertifizierungs- oder Spezialisierungsstatus zu bestellen. Den Link dazu finden Sie in Ihrer Spezialisierungs- oder Zertifizierungs-Bestätigungsmail. Zusätzliche Dokumente oder Plaketten können Sie sich über den unten stehenden Link kostenpflichtig bestellen.

Für technische Zertifikate (z.B. CCNP, CCIE, etc...) erhalten Sie ebenso ein kostenloses Zertifikat. Folgen Sie dazu bitte den Anweisungen und dem Link der in Ihrer Bestätigungsmail enthalten ist.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/partnerkits

Übersicht Cisco Services

www.cisco.com/go/services

Services


Overview Portfolio Why Cisco Case Studies Order Services

Get more value from your investment with Cisco Services
Transform your business with Cisco smart service capabilities


28 years of networking experience

50 million installations with over


6 million annual customer interactions



Fast IT Done Faster
Get more from the Internet of Everything. Discover Services for next-generation business. [Learn More](#)



Unlock Your Competitive Edge
Tune into our webcast to learn more about Cisco big data and analytics solutions. [Register Now](#)



Turn IT Sinkholes into Gold Mines
Trim costs on day-to-day operations and fund transformational initiatives. [Read the CIO Report](#)

The Value of a Cisco Reseller
Our resellers provide creative and innovative IT solutions.
[Learn More](#)

Information:

Cisco bietet Services für die heutige Zeit angepaßt an und ist mit einem umfangreichen Portfolio auf dieser Webseite vertreten.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/services

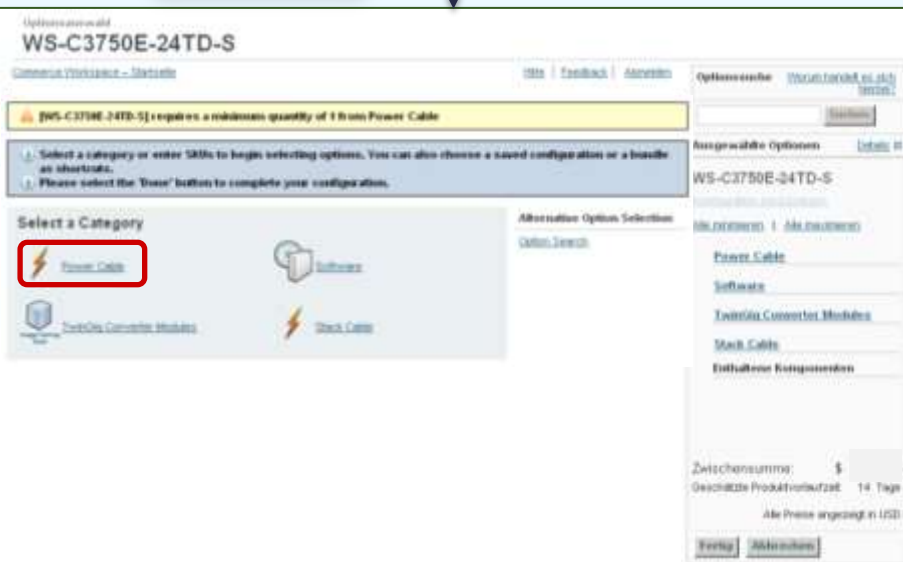
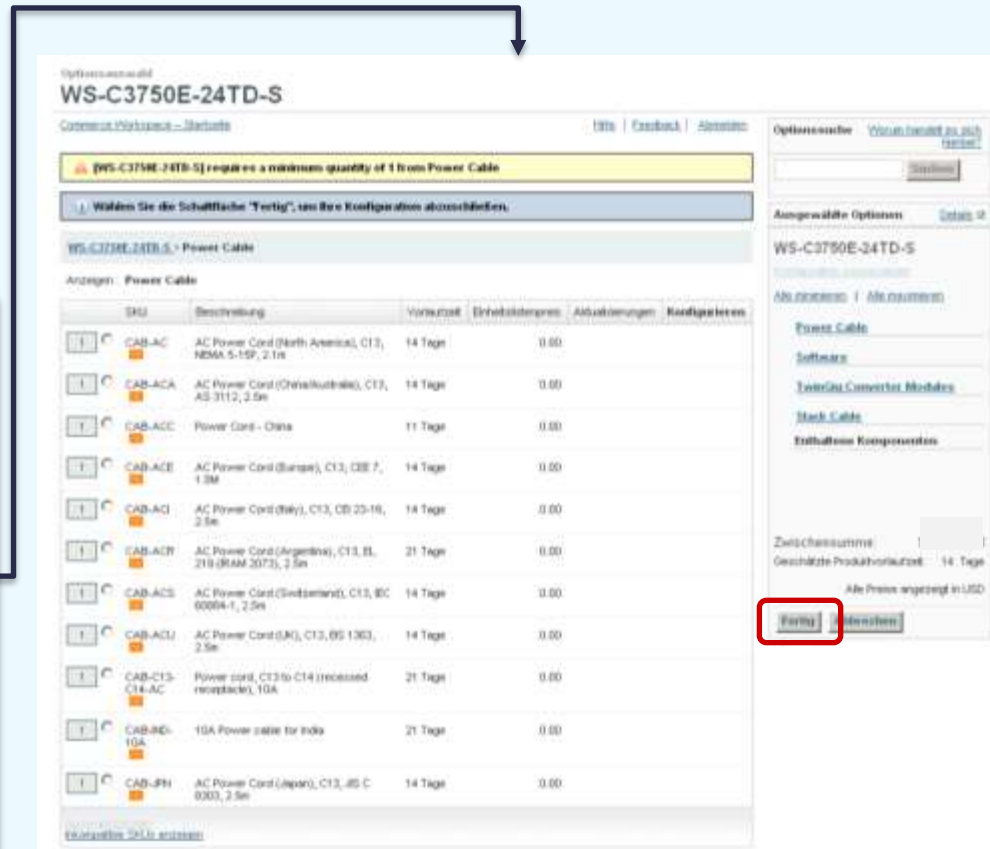
CCW – Produktoptionen ändern

Bei der Eingabe von Produkten in CCW, überprüft das Tool automatisch, ob eventuell mögliche Optionen bei den Punkten: Kabel, IOS und Module ausgewählt wurden. Bei fehlender Auswahl meldet sich das CCW-Tool mit einem Hinweis hinter der Produktnummer. ->

Ausserdem steht neben Validieren (UNGÜLTIG...) was darauf hindeutet, dass noch die Optionen angepaßt werden müssen.

[Optionen ändern ...](#) | [Service auswählen](#)
[Validieren](#) (UNGÜLTIG Ab Fri Nov 12 02:12:33 PST 2010)

Klicken Sie auf „Optionen ändern“... – wählen Sie die Kategorie aus, in der sie die Auswahl treffen wollen – suchen Sie sich das passende Produkt aus (in diesem Beispiel das Stromkabel). Schauen Sie auch in die anderen Kategorien, ob Sie eventuell eine andere IOS Version oder ein bestimmtes Modul benötigen. Nehmen Sie alle Auswahlen vor und am Ende drücken Sie „Fertig“.



End-of-life Informationen

Suchmaschine für Produkt End-of-life Informationen
www.cisco.com/pcgi-bin/Support/FieldNoticeTool/field-notice



Zur Übersicht der Produktlebenszyklen bei Cisco
www.cisco.com/en/US/partner/products/products_end-of-life_policy.html



Information:

End-of-Life bedeutet, dass ein Produkt von Cisco nicht mehr den Anforderungen des Marktes, den technischen Vorgaben oder auf Grund von technischen Entwicklungen nicht mehr weiter hergestellt wird. Cisco bietet den Partner ein Programm an, an dem man teilnehmen kann und Informationen zum End-of-life (EoL) von Produkten erhalten kann.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/pcgi-bin/Support/FieldNoticeTool/field-notice

www.cisco.com/en/US/partner/products/products_end-of-life_policy.html

Multi-Line Configurator

www.cisco.com/en/US/partner/ordering/index.shtml

und dann Multi-line Configurator anklicken



Hinweis:

Im Zuge der Zusammenführung der relevanten Ordertools in das **Cisco Commerce Workspace** wird der Multi Line Konfigurator im Laufe des Geschäftsjahres 2014/2015 bei Cisco abgeschaltet.

Information:

Der Multi-Line Konfigurator ist ein Tool, welches nur den Partnern zur Verfügung steht, welche einen Direktkaufvertrag mit Cisco haben.

Für Partner, die über die Distribution kaufen ist CCW (Cisco Commerce Workspace) die Alternative zu diesem Tool.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/en/US/partner/ordering/index.shtml

Smart Link Übersicht – Cisco Webseite

www.cisco.com/go/...

- www.cisco.com/go/ace
- www.cisco.com/go/acs
- www.cisco.com/go/air
- www.cisco.com/go/AON
- www.cisco.com/go/apply
- www.cisco.com/go/asa
- www.cisco.com/go/asr
- www.cisco.com/go/audit
- www.cisco.com/go/brandprotection
- www.cisco.com/go/busdev
- www.cisco.com/go/campaignbuilder
- www.cisco.com/go/capital_europe
- www.cisco.com/go/catalyst
- www.cisco.com/go/ccda
- www.cisco.com/go/ccde
- www.cisco.com/go/ccdp
- www.cisco.com/go/ccent
- www.cisco.com/go/ccf
- www.cisco.com/go/ccie
- www.cisco.com/go/ccip
- www.cisco.com/go/ccna
- www.cisco.com/go/ccnp
- www.cisco.com/go/ccsp
- www.cisco.com/go/ccvp
- www.cisco.com/go/certification
- www.cisco.com/go/certifications
- www.cisco.com/go/certsupport
- www.cisco.com/go/channelpartners
- www.cisco.com/go/cisco1
- www.cisco.com/go/ciscocapital
- www.cisco.com/go/ciscofinanced_europe
- www.cisco.com/go/commerceworkspace
- www.cisco.com/go/compass
- www.cisco.com/go/contentswitch
- www.cisco.com/go/cpi
- www.cisco.com/go/csa
- www.cisco.com/go/csapp
- www.cisco.com/go/csec
- www.cisco.com/go/ctdp
- www.cisco.com/go/ctmp
- www.cisco.com/go/cust-sat
- www.cisco.com/go/datacenter
- www.cisco.com/go/dcadvantage
- www.cisco.com/go/dcdr
- www.cisco.com/go/designexpert
- www.cisco.com/go/discovery
- www.cisco.com/go/distributor
- www.cisco.com/go/diversity
- www.cisco.com/go/dms
- www.cisco.com/go/efficiency
- www.cisco.com/go/energywise
- www.cisco.com/go/enm
- www.cisco.com/go/europeanpartnerguide
- www.cisco.com/go/evpn
- www.cisco.com/go/fa-europe
- www.cisco.com/go/globalmnaccounts
- www.cisco.com/go/gold
- www.cisco.com/go/gpn
- www.cisco.com/go/guide
- www.cisco.com/go/ibsg
- www.cisco.com/go/investors
- www.cisco.com/go/ios
- www.cisco.com/go/ispn
- www.cisco.com/go/isr
- www.cisco.com/go/learningcredits
- www.cisco.com/go/learningpartners
- www.cisco.com/go/logistics
- www.cisco.com/go/marketplace
- www.cisco.com/go/mds
- www.cisco.com/go/mobility
- www.cisco.com/go/mobilityassessment
- www.cisco.com/go/mscp
- www.cisco.com/go/nac
- www.cisco.com/go/netpro
- www.cisco.com/go/news
- www.cisco.com/go/nexus
- www.cisco.com/go/nexus5000
- www.cisco.com/go/nms
- www.cisco.com/go/nmsevals
- www.cisco.com/go/oiop
- www.cisco.com/go/optical
- www.cisco.com/go/optimizemyapp
- www.cisco.com/go/ordering
- www.cisco.com/go/p4p
- www.cisco.com/go/pal
- www.cisco.com/go/partnerdevelopmentfunds
- www.cisco.com/go/partner-discovery
- www.cisco.com/go/partnerenablement
- www.cisco.com/go/partnerkits
- www.cisco.com/go/partnerlocator
- www.cisco.com/go/partnerlogo
- www.cisco.com/go/partnerprogram
- www.cisco.com/go/partners
- www.cisco.com/go/partnerspace
- www.cisco.com/go/partnertechtalk
- www.cisco.com/go/partnerworkspace
- www.cisco.com/go/pdihelpdesk
- www.cisco.com/go/pec
- www.cisco.com/go/ph
- www.cisco.com/go/pica-overview
- www.cisco.com/go/powercalculator
- www.cisco.com/go/ppi
- www.cisco.com/go/practicebuilder
- www.cisco.com/go/premier
- www.cisco.com/go/prt
- www.cisco.com/go/psirt
- www.cisco.com/go/pss
- www.cisco.com/go/qb
- www.cisco.com/go/remarketing
- www.cisco.com/go/safe
- www.cisco.com/go/secureuc
- www.cisco.com/go/security
- www.cisco.com/go/securitycert
- www.cisco.com/go/securitynewsletter
- www.cisco.com/go/securitypartners
- www.cisco.com/go/securitytrng
- www.cisco.com/go/select
- www.cisco.com/go/seminars
- www.cisco.com/go/sib
- www.cisco.com/go/silver
- www.cisco.com/go/sims
- www.cisco.com/go/sip
- www.cisco.com/go/sip-emea
- www.cisco.com/go/smartcare
- www.cisco.com/go/smbengage
- www.cisco.com/go/smbuniversity
- www.cisco.com/go/software
- www.cisco.com/go/solutions
- www.cisco.com/go/sona
- www.cisco.com/go/spvideopartner
- www.cisco.com/go/stepstosuccess
- www.cisco.com/go/storage
- www.cisco.com/go/support
- www.cisco.com/go/sx
- www.cisco.com/go/tbp
- www.cisco.com/go/teamingprogram
- www.cisco.com/go/telepresence
- www.cisco.com/go/tmp
- www.cisco.com/go/tradein
- www.cisco.com/go/training
- www.cisco.com/go/uc
- www.cisco.com/go/unifiedcommunications
- www.cisco.com/go/vip
- www.cisco.com/go/voice
- www.cisco.com/go/vss
- www.cisco.com/go/waas
- www.cisco.com/go/wireless

Remarketing/Refurbished Produkte

www.cisco.com/go/remarketing

Wenden Sie sich bitte an Ihren [Cisco Distribution Partner](#), Ihren Cisco Account Manager oder direkt an das Cisco Refurbished Equipment Team unter der Adresse care-emea@cisco.com.

Einen Überblick über Lagerbestände und Preise unserer älteren Produkte finden Sie, indem Sie zur Adresse www.cisco.com/dprg (Distribution Product Reference Guide) gehen und dort die Option "Refurbished Equipment" wählen.

Ihr Cisco Distributions Partner gibt Ihnen gern Auskunft über die neueren Produktlinien für die eine Genehmigung des Cisco Endkunden Account Manager benötigt wird.

Für die älteren Produkte auf der DPRG Web-Site ist keine Genehmigung aber die Nennung des Endkunden erforderlich.

Information:

Dank Cisco Refurbished Equipment können Cisco Vertriebspartner...

- in punkto Preis mit Brokern und anderen Anbietern von gebrauchten Produkten mithalten
- diese Produkte als Alternative zu den billigeren Produkten anderer Anbieter verwenden
- zusätzlichen Umsatz machen
- Ihren Kundenstamm ausbauen
- Ersatzteile zu einem attraktiveren Preis anbieten
- "End-of-Sale" Produkte verwenden
- und zwar mit neuen Garantien und gültigen Softwarelizenzen
- Service-Verträge für Produkte abschließen, ohne sie vorher überprüfen lassen zu müssen
- große Lagerbestände & schnelles Fulfillment nutzen, wie beim Verkauf neuer Produkte.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/remarketing

Tools - Partner Account Administratoren

www.cisco.com/web/DE/unified_channels/tools_informationen/tools_informationen.html

Information:

Jeder Partner von Cisco ist eigenverantwortlich für seinen Partner-Account bei Cisco und jeder Partner hat einen eigenen Partner Account Administrator.

Auf dieser Seite stellt Cisco Ihnen deutschsprachige Informationen und Anleitungen zu den Cisco Tools und Webseiten zur Verfügung.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/web/DE/unified_channels/tools_informationen/tools_informationen.html

Erste Schritte mit Cisco

Sollten Sie einen neue Kollegin oder Kollegen in Ihrer Abteilung haben und dieser muß Cisco Webseiten besuchen bzw. hat mit Cisco zu tun, so finden Sie hier eine Übersicht der Informationen und Dinge, die wichtig im Umgang mit Cisco sind.

Unsere Empfehlung finden Sie hier:

1. Geben Sie dem Kollegen dieses Dokument - [LINK](#)
2. CCO-Account anlegen- [LINK](#)
3. Zuordnung zu Ihrem Partner-Account einrichten – [LINK](#)
4. Zugriffsberechtigungen über den Partner-Account Admin einrichten lassen – [LINK](#) für den PSS Admin
5. My Cisco Event Calendar einrichten – [LINK](#)
6. My Cisco einrichten – [LINK](#)

Mit diesen sechs Schritten ist Ihre Kollegin/Ihr Kollege für den Start mit Cisco gerüstet.

Information:

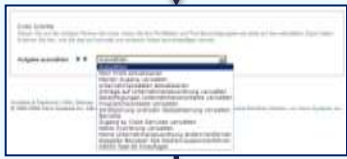
keine weiteren Infos

Links auf dieser Seite:

Zugriffsberechtigungen einrichten – CCO

www.cisco.com/go/pss

Als PSS Admin melden Sie sich bitte auf www.cisco.com/go/pss an. Wählen Sie Ihre Firma aus. Nutzen Sie die Auswahl: Unternehmensdaten aktualisieren



Ihr Unternehmen wird angezeigt. Wählen Sie es an und drücken Sie Alle Kontakte anzeigen.



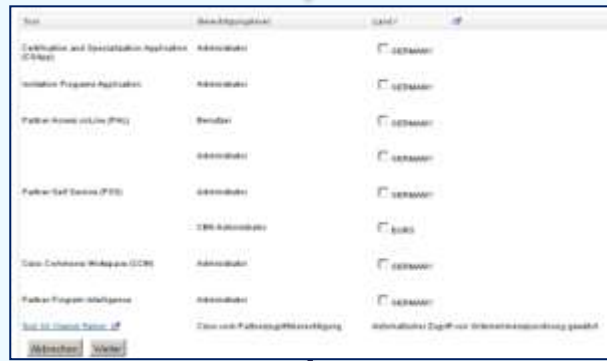
Wechseln Sie von Standardansicht zur Ansicht „Zugriffsberechtigungen anzeigen“.



Sie sehen nun CCO-Accounts und deren Zugriffsberechtigungen.



Über den Link „Bearbeiten“ (rechts) kommen Sie jeweils in die Administrationsebene für den CCO-Account.



Geben Sie nun dem Account die Rechte, die gemäß Ihrer Firmenpolitik vergeben werden müssen/sollen. Drücken Sie anschließend WEITER



Sie erhalten eine Zusammenfassung der geänderten Zugriffslevel. Geben Sie im Feld unten links einen Kommentar ein, und drücken Sie SENDEN. Der Kommentar wird in einer Benachrichtigung an den CCO-Account Besitzer via eMail gesendet.

Webex

Kontakt zu Mitarbeitern
(Kontaktformular)
www.webex.com/go/de-sales

Die deutsche Webseite mit
Informationen, Übersichten über die
verschiedenen Produkte, Support und
Downloads
findet man hier

www.webex.de

Die Cisco WebEx Lösungen stellen einen zentralen Bestandteil des Collaboration-Portfolios von Cisco dar. Im Bereich zu WebEx auf Partner Central finden Sie nützlich Tools, Ressourcen und Inhalte, mit der Sie Ihren Erfolg steigern können:
www.cisco.com/go/webexpartner

Information:

Gestalten Sie die Zusammenarbeit Ihrer Mitarbeiter und virtuellen Teams mit den Cisco WebEx-Unternehmenslösungen. Webex bietet Application-Sharing und Virtual-Meeting Tools an.

Links auf dieser Seite:

www.webex.com/go/de-sales

www.webex.de

www.cisco.com/go/webexpartner

PSS – Partner Self Service – Übersicht

www.cisco.com/go/pss

Das PSS oder ausgesprochen Partner Self-Service-Tool ist das Partner Portal, auf dem Funktion hinterlegt sind, die für den Partner-Account bei Cisco wichtig sind.

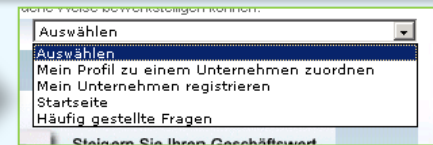
Es gibt drei Arten von Zugriffslevel (rechts mit Ansicht), die Ihnen auch schnell Ihren aktuellen Status Ihres CCO-Account (CCO = Cisco Connection Online, ein personenbezogener Webseiten-Account bei Cisco) anzeigen kann.

Alle Funktionen haben und sind mit Sub-Funktionen hinterlegt, die Auswirkungen auf Standorte, Personen und andere wichtige Informationen haben.

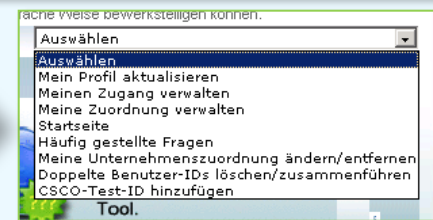
Sehr wichtig sind:

- Mein Unternehmen registrieren
- Mein Profil einem Unternehmen zuordnen
- Mein Profil aktualisieren
- Meine Unternehmenszuordnung ändern/löschen
- doppelte Benutzer-ID (CCO) löschen/zusammenführen
- CSCO Test-ID hinzufügen
- Anträge auf Unterteilnehmernzuordnung verwalten
- Berechtigungen Unternehmenskontakte verwalten
- Zugang zu Cisco Services verwalten

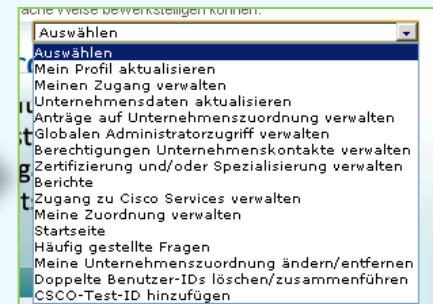
CCO-Account ohne
Firmenzuordnung



CCO-Account mit aktueller
Firmenzuordnung



CCO-Account mit
Firmenzuordnung und
Administrationsrechten



Partner Locator

www.cisco.com/go/partnerlocator

Was tun, wenn Ihr Unternehmen im Cisco Partner Locator gar nicht richtig angezeigt wird?

TIPP:

Lassen Sie vom **Cisco Partner Account Administrator** Ihres Unternehmens prüfen, ob die Telefonnummer in dem Partner-Account eingetragen ist. Wenn diese eingetragen ist und im Locator immer noch nichts zu sehen ist, dann bitte unten den Support ansprechen.

[2nd Level Support](#)

Information:

Im **Partner Locator** finden Kunden weltweit alle Cisco zertifizierten Partner (Gold, Silber, Premier und Select). Sie erkennen dort auch die Spezialisierung der Partner - und das weltweit.

Im Mittelstands **Partner Finder** finden sie speziell für den deutschen Markt, Cisco Partner, die sich auf das Kundensegment Mittelstand fokussiert haben.

Gold Partner: hier finden Sie alle Gold-zertifizierten Partner Deutschlands auf einen Blick.

Distributions Partner: Hier finden Cisco-Vertriebspartner alle für Deutschland autorisierten Cisco Distributoren.

OSM Partner: Diese Partner vertreiben deutschlandweit exklusiv unsere MDS-Storage Produkte.

Service Provider: Hier finden Sie Informationen zu unseren Service Provider Programmen: Cisco Powered Network und SP Eco-System

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/partnerlocator

Fast Track

www.cisco.com/go/fasttrack2promotions

Qualifizierte SKUs, Preise
und
online Verfügbarkeit durch Distributoren.

http://www.cisco.com/web/partners/sell/promotions/fast_track.html

Information:

Fast Track ist ein Programm, das Partnern unkompliziert die am häufigsten gekauften Standardprodukte von Cisco über die autorisierten Distributoren zu günstigen Sonderkonditionen anbietet. Das Cisco Fast Track ermöglicht es Ihnen somit, die besten Netzwerkprodukte jetzt noch schneller und einfacher Ihren Kunden zu verkaufen.

Die wichtigsten Vorteile von Fast Track:

- Vereinfachte Preisgestaltung für über 40 Produktfamilien (über 2500 SKU's)
- Quartals-Promotionen und spezielle Endkundenangebote
- Sofortige und nachhaltige Preisvorteile für Cisco Partner
- Dedizierte Produkte für den SMB- und Small Business Bereich
- Quartalsprogramme zur Steigerung der Nachfrage

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/fasttrack2promotions

http://www.cisco.com/web/partners/sell/promotions/fast_track.html

Zolltarifnummern

HS Code = HTS Code, Harmonized Tariff Schedule Number

Offizielle
Seite der **United States
International Trade
Commission**
hts.usitc.gov

Cisco Trade Tool
tools.cisco.com/FinAdm/GCTA/servlet/ControllerServlet?action=QueryForm

Information:

Links auf dieser Seite:
hts.usitc.gov

tools.cisco.com/FinAdm/GCTA/servlet/ControllerServlet?action=QueryForm

TIP/Teaming Incentive Program

www.cisco.com/go/teamingprogram

Partner Central
Teaming Incentive Program (TIP)

HOME
PARTNER CENTRAL
SELL & MARKET CISCO
INCENTIVES AND PROMOTIONS
Teaming Incentive Program (TIP)

Earn Discounts for Teaming

Engage early with Cisco sales in the Teaming Incentive Program. (2:33 min)

[Register Now](#)

The Cisco Teaming Incentive Program (TIP) rewards partners for value-add activities on Cisco initiated deals. By teaming with Cisco early in the sales cycle, each partner is more likely to win the business and successfully deploy complex architectures.

Contact your local partner account manager for information.

Choose your region below to view eligible products, rewards, and resources.

In Brief

Dates Available	Ongoing
Product Eligibility	All products on the Cisco Global Price List, except SolutionsPlus products, incentive-restricted SKUs, and refurbished equipment.
Account/Opportunity	<ul style="list-style-type: none">Segment eligibility varies by country. Please see your region below for details.Customer with headquarters located in TIP available region/country.
Eligible Partners	Partners must be Select, Premier, Silver, or Gold Certified, or Cloud and Managed Services Master, Advanced, or Express Certified to participate in the program.
Primary Benefits	Provides margin opportunity for the approved partner.

Information:

Das TIP (Teaming Incentive Program) ist für solche noch zu entwickelnden Geschäftsgelegenheiten entwickelt worden, in denen sich Cisco schon früh im Vertriebsprozess auf einen Partner festlegt und umgekehrt. Der Partner kann dann unter Zusicherung eines Projektdiscounts das Projekt entwickeln und zum Abschluß bringen.

Cisco wird im Rahmen des Teaming Incentive Program selbst bestimmen, welche Partner infolge von Vertragsabschlüssen mit Kunden Anspruch auf Bonusleistungen haben. Dabei wendet das Unternehmen eine Reihe von objektiven Bewertungskriterien an und beurteilt beispielsweise die Kundenbeziehung, eventuelle Investitionen im Vorfeld von Verkäufen, gemeinsam durchgeführte Verkaufsförderungsmaßnahmen, Zertifizierungen, Spezialisierungen sowie Investitionen in professionelle und technische Serviceangebote. Sobald der am besten geeignete Partner bestimmt wurde und sich dazu bereit erklärt, mit Cisco zusammenzuarbeiten, werden diesem Partner besondere Rabatte gewährt, um so den im Vorfeld des Geschäftsabschlusses betriebenen Investitionsaufwand zu honorieren.

Voraussetzungen:

- Für alle Cisco Zert. Partner (>Select), Managed Service Master, Adv., Express
- Nur für Cisco-LED Opportunities,
- Partner Registrierung erforderlich
- Nur für junge Deals in Stufe 1 und 2 des Funnels (von 6 Stufen)
- Registrierung für 6 Monate gültig, renewal jederzeit möglich

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/teamingprogram

SMB Produktübersicht/-positionierung

http://www.cisco.com/cisco/web/solutions/small_business/index.html

Verbindung zur Welt

- [Switches](#)
- [Routers](#)
- [Wireless Access Points](#)



Sicheres Business

- [Security Solutions](#)



Kommunikation und Zusammenarbeit

- [Phones](#)
- [Voice Gateways](#)
- [Video & Conferencing \(WebEx\)](#)



Information:

SMB Dokumente für Cisco autorisierte Distributoren und Cisco Zertifizierte Partner

Unterstützende Kommunikations-Dokumente für Cisco autorisierte Distributoren und Cisco Zertifizierte Partner. Ideal für den Aufbau von Verkaufs-Portalen, Katalogen und E-Commerce-Tools. Jedes Dokument beinhaltet Informationen zu Produkt-Positionierung und zur Value Proposition.

[Links auf dieser Seite:](#)

www.cisco.com/cisco/web/solutions/small_business/index.html

Cisco Deutschland

www.cisco.de



Die Einsteigerseite.
Für alle Händler, die noch keine Cisco Partner sind:
www.komm-zu-cisco.de

Die deutsche Webseite von Cisco:

www.cisco.de

Information:

Cisco bietet neuen und bereits registrierten Partner eine Plattform um an Informationen zu Produkten, Partnerunterstützungen und anderen nützlichen Dokumenten an. Die beiden angegebenen Webseiten unterscheiden sich auch am Endkundenmarkt.

Links auf dieser Seite:

www.komm-zu-cisco.de

www.cisco.de

Cisco Service Partner Program

www.cisco.com/go/cspp

www.cisco.com/go/cspp

The screenshot shows the Cisco Services Partner Program website. At the top, it says "Partner Central" and "Cisco Services Partner Program". On the left, there is a navigation menu with options like "HOME", "PARTNER CENTRAL", "PARTNER WITH CISCO", "CHANNEL PARTNER PROGRAM", "Announcements", "Resale Channel Program", "Managed Services Program", "Outsourcing Program", "Global Partner Network (GPN)", "Cloud Partner Program", "Cisco Services Partner Program", and "Build Your Services Portfolio". The main content area features a banner titled "Start Earning Performance-Based Rewards Today" with a "Join Now" button. Below the banner, there are tabs for "Join", "Explore", "Manage & Grow", "Resources Index", and "Updates". The "Join Today!" section provides information for partners in Canada, the European Economic Area (EEA), Israel (IL), South Africa (ZA), Switzerland (CH), and the Asia Pacific Region Only (Excluding Japan and Greater China, and the United States). It lists three steps to join the program: 1. Review the Enrollment Process Guide, 2. Click the Join button below, and 3. Designate rebates and program coordinator contacts. A "Join" button is also visible. The "For All Other Partners" section mentions that Cisco is evaluating the global transition to the program.

Information:

Das Cisco Services Partner Program bietet den Rahmen für unsere Service Geschäftsbeziehung mit unseren Partnern und definiert Programmelemente wie z. B. die Förderfähigkeit, Entschädigung, das Performance Management und rechtliche Bedingungen, wie Partner Zugriff, Verkauf und Lieferung werbebasierender Dienste zusammen mit Cisco.

Das Programm ist eng mit dem Cisco Channel Partner Programm für den Weiterverkauf und dem Managed Services Channel Programm verknüpft um unseren Partnern mehr Vorteile zu bieten, die sie durch ihre Investitionen in Cisco Zertifizierungen, Spezialisierungen und Bezeichnungen erwarten können.

Das CSPP dient Partnern, die ihre eigenen Services im Sinne und mit Hilfe von Cisco anbieten und dient zur Erweiterung des bekannten Angebotes der SmartNet und SmartFoundation Angebote.

[Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/go/cspp](http://www.cisco.com/go/cspp)

Partner Guide

Partner Guide

http://www.cisco.com/web/partners/partner_with_cisco/partnerguid.html



Information:

Der **Cisco Partner Guide**, wird in den wichtigsten Sprachen angeboten und dient den Partner als ausführliche Grundlage für Informationen über Partner Programme, Incentives, Rabatt-Programme, Rückvergütungsprogramme und Weiterentwicklungschancen für Cisco Partner.

Der hier angebotene Link ist für die deutsche Version.

Links auf dieser Seite:

http://www.cisco.com/web/partners/partner_with_cisco/partnerguid.html

Cisco Communities

communities.cisco.com

communities.cisco.com



Information:

Social Media ist für Cisco ebenso ein wichtiger Bestandteil des Miteinander, ebenso wie die regulären Kontakte mit seinen Partnern und Kunden. Hierzu bietet Cisco Communities an, die von Cisco Mitarbeitern, Partner und Kunden gleichermaßen genutzt werden. Hier werden Fragen zur Funktionalität von Produkten ebenso gestellt wie Erfahrungen mit Produkten ausgetauscht oder gepostet.

Fragen stellen

Stellen Sie Fragen in Cisco Communities statt per E-Mail. Sie helfen nicht nur allen, indem Sie die Antwort so erhalten, dass sie auch von anderen verwendet werden kann, Sie helfen auch der Person, die antwortet, weil sie nur einmal antworten muss. Außerdem erhalten Sie eine ausführlichere Antwort, wenn Sie die Community mit einbeziehen, statt sich nur an einige wenige Personen zu wenden.

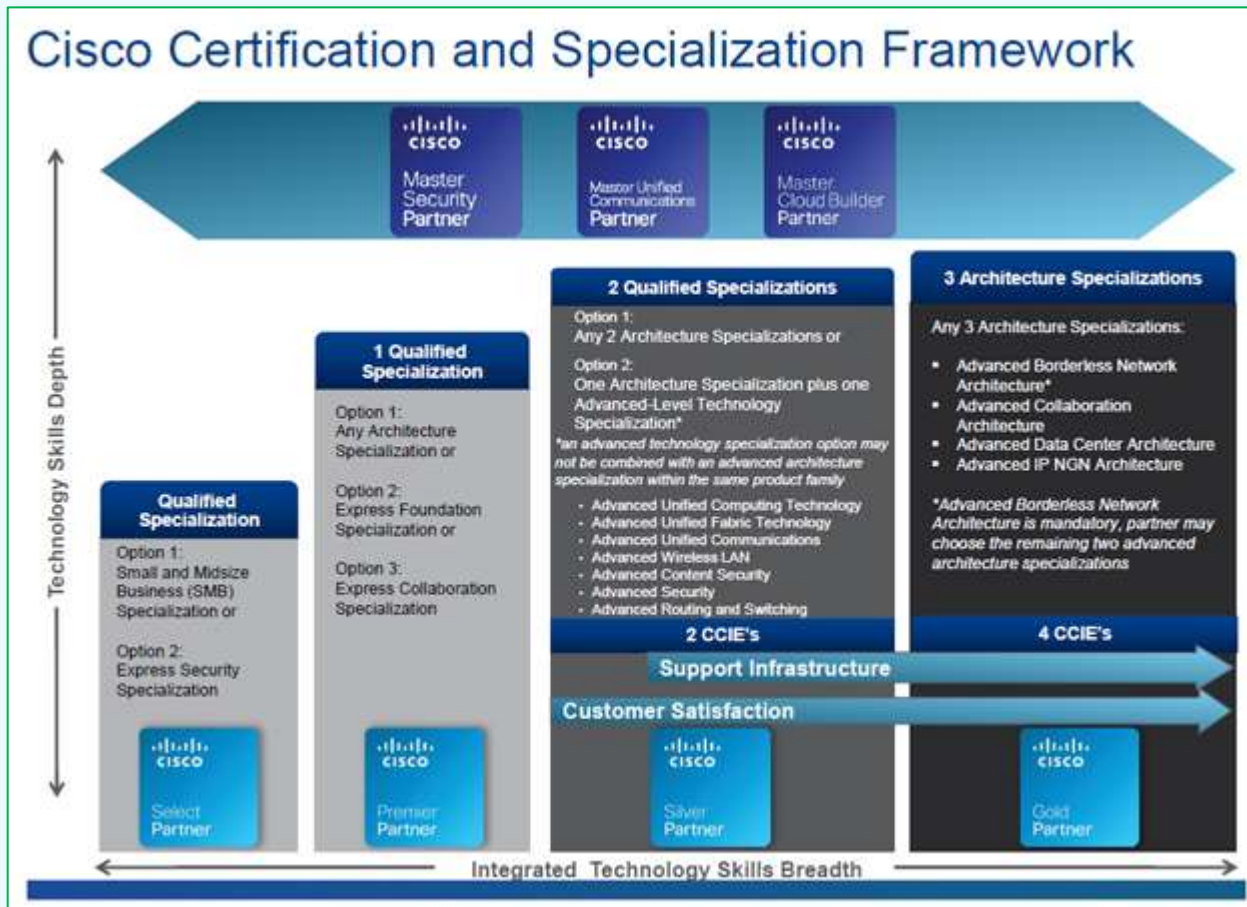
Markieren Sie einen Thread als Frage, geben Sie Personen einen noch größeren Anreiz, zu antworten. Danach können Sie die Antworten als korrekt oder hilfreich markieren -- Damit steigern Sie ihren Ruf.

[Links auf dieser Seite:
communities.cisco.com](http://communities.cisco.com)

Cisco Spezialisierung

www.cisco.com/go/specialization

Cisco Certification and Specialization Framework



Information:

Die Cisco Spezialisierungen spiegeln den Umfang der Kenntnisse eines Partners in Bezug auf eine bestimmte Technologie oder Architektur wider. Es gibt vier Spezialisierungsstufen:

Entry, Express, Advanced und Master, von denen jede ein höheres Maß an Kompetenz

in Bezug auf Vertriebs-, technische und Lebenszyklus-Services repräsentiert. Die Spezialisierungen beziehen sich auf spezifische Technologie- oder Architekturbereiche und bieten eine Möglichkeit zur klaren Differenzierung auf dem Markt.

Durch den Erwerb einer Spezialisierung haben die Partner nachgewiesen, dass Sie über das nötige Fachwissen in Bezug auf Vertriebs-, technische und Lebenszyklus-Services für eine spezifische Technologie oder Architektur verfügen, und dass sie Unternehmenslösungen für Kundenumgebungen planen, entwerfen und implementieren können. Um die Spezialisierungen zu erwerben, müssen die Anforderungen zweier Kernbereiche erfüllt werden: Schulungs und Prüfungsanforderungen, sowie Anforderungen hinsichtlich der Position im Unternehmen.

Stellen Sie sicher, dass Sie mit den spezifischen Anforderungen für die einzelnen Spezifizierungen vertraut sind.

Links auf dieser Seite:

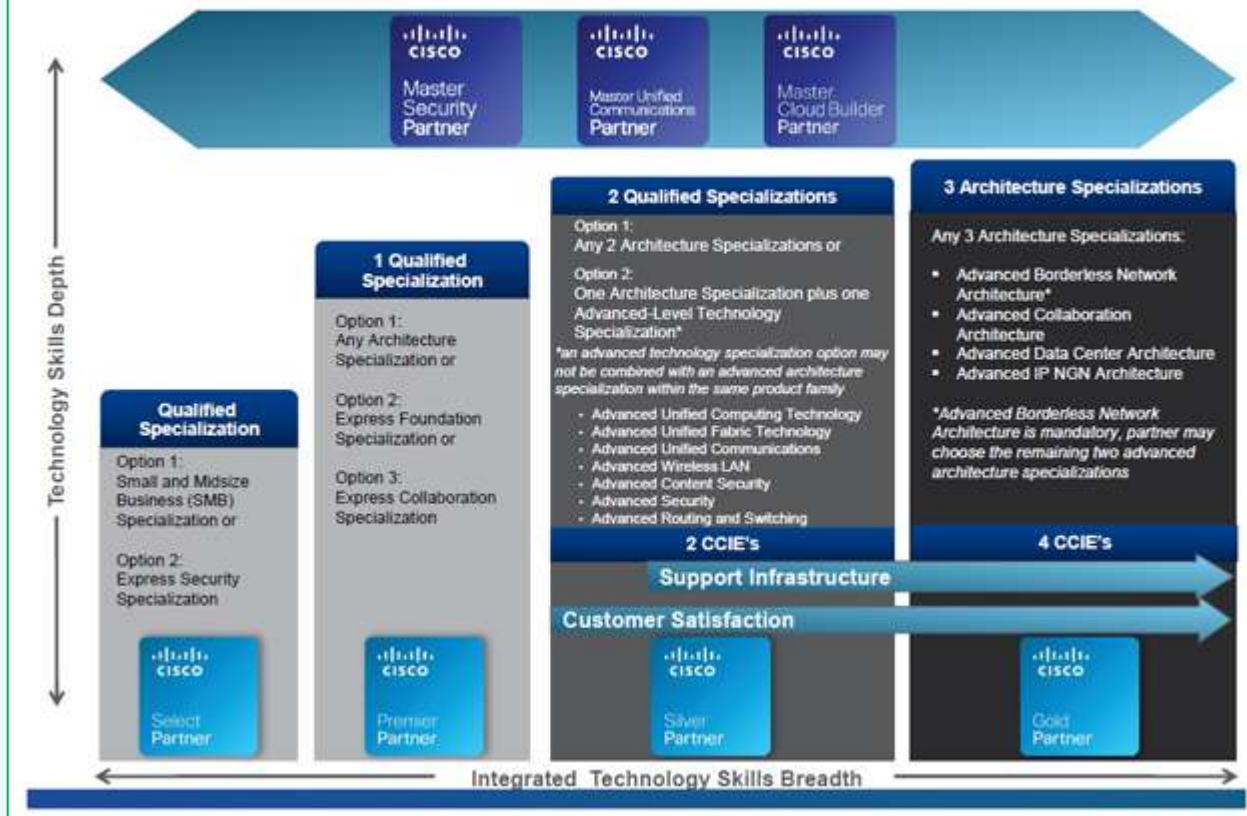
www.cisco.com/go/specialization

Cisco Zertifizierung

www.cisco.com/go/certification

www.cisco.com/go/certification

Cisco Certification and Specialization Framework



Information:

Cisco Zertifizierungen spiegeln die gesamte Bandbreite der Fachkenntnisse über bestimmte Technologien/Architekturen wider. Sie basieren auf der Kompetenz Ihres Unternehmens, Kunden in einem Land oder einer Gruppe von Ländern zu unterstützen. Die Zertifizierungen auf Länderebene reichen von der Einstiegs- bis zur höchsten Stufe: Select-, Premier-, Silver- und Gold-Zertifizierung. Für jede Zertifizierungsstufe bestehen spezielle Anforderungen in den folgenden Bereichen: Spezialisierungen für die Schulung für Vertriebs-, technische und Lebenszyklus-Services Anzahl der Personen mit Zertifizierungen Service- und Support-Leistungen für die einzelnen Zertifizierungsstufen erforderliche Kundenzufriedenheitsbewertungen für die einzelnen Zertifizierungsstufen

Mit jeder höheren Zertifizierungsstufe profitieren Partner von einer verbesserten Unterstützung sowie von Markenstrategien und wirtschaftlichen Anreizen von Cisco. Die Partner erhalten beispielsweise Zugriff auf erstklassige Produkte und Services, technischen Support, Produktivitäts-Tools, Online-Schulungen, Marketingressourcen und Vertriebs-Promotions.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/certification

Cloud Partner Programm

www.cisco.com/go/cloudpartner

www.cisco.com/go/cloudpartner

The screenshot shows the Cisco Cloud Computing website interface. At the top, there are navigation tabs: Overview, Solutions, Case Studies, Implementation, and For Partners. Below the navigation is a 'What's New' sidebar with links to Sales and Marketing and Training and Specializations. The main content area features several articles with images and titles:

- View Cisco Cloud Webcast Replay held on May 14, 2014.**
- Cisco Cloud Strategy and Intercloud In Depth**
Learn about how Cisco is building the platform for the Internet of Everything, with our Partner ecosystem, and connecting the world of many clouds into the Intercloud. [Edison Peres Blog](#)
[Cisco Cloud Portfolio for Cloud Providers At a Glance](#)
[Cisco Cloud Strategy for Cloud Providers At a Glance](#)
[Cisco Intercloud Fabric for Providers Infographic](#)
- The World of Many Clouds Evolves**
The Cisco Cloud Portfolio enables fast deployment and monetization of cloud services by securely and seamlessly connecting the data center within the world of private and public clouds. [Access the Cloud Partner Sales Accelerator.](#)
- Transform Your Business with Cloud Offerings**
The [Partner Business Transformation Playbook and workshop](#) helps you understand the changes required within your organization to effectively transform a portion of your business to a recurring revenue cloud model.
- Accelerating Cloud with Dimension Data**
Learn how the Cisco Consulting Service (CCS) Cloud practice helped Dimension Data implement a profitable and replicable GTM model for more than 150 of their global Managed Cloud Platforms (MCPs).
- Cloud Computing Executive Perspective**
Learn how Cloud is changing the Role and Deliverables of IT

Information:

Das Cisco Cloud Partner-Programm (CPP) umfasst die Programmzweige Cloud Builder, Cloud Provider und Cloud Services Reseller.

Der **Cloud Builder**-Programmzweig richtet sich an Partner, die Cloud-fähige Infrastrukturen anbieten oder im Design und der Implementierung vollständiger Private bzw. Public Clouds tätig sind. Die Bezeichnung gibt an, dass Partner über die erforderliche Kompetenz im Hinblick auf drei Aspekte der Cloud-Bereitstellung verfügen: Infrastruktur, Management-Anwendungen und Professional Services für Clouds.

Der **Cloud Provider**-Programmzweig ist für Partner konzipiert, die Public Cloud-Services anbieten. Er unterstützt unsere Cloud Service Provider-Partner dabei, Cloud-Services von Cisco unter ihrer eigenen Marke anzubieten.

Der **Cloud Services Reseller**-Programmzweig wurde als Ergänzung zum den Cloud Provider-Programmzweig, um Cloud-Anbietern eine zusätzliche Möglichkeit für die Markterschließung zu bieten. Cloud Services Reseller sind Partner, die Cisco Powered Services eines Cloud-Anbieters unter ihrer eigenen Marke verkaufen oder diese weiterverkaufen.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/cloudpartner

My Cisco

www.cisco.com/go/mycisco

www.cisco.com/go/mycisco

Liste der darstellbaren Tools für reguläre Mitarbeiter

CCO – Cisco Connection Online www.cisco.com
CCW – Cisco Commerce Workspace www.cisco.com/go/ccw
MCEC – Cisco Veranstaltungskalender www.myciscoeventcalendar.com
PEC - Partner Education Connection www.cisco.com/go/pec
S2S – Steps to Success www.cisco.com/go/stepstosuccess
Partner-Tools www.cisco.com/web/partners/tools
Who is my Cisco Rep... tools.cisco.com/WWChannels/CAMLOC/whoismyciscorep.do
Lead Time Tool www.cisco.com/cgi-bin/front.x/ltt/leadtimes.cgi

Liste für Partner-Administratoren zusätzlich zur Liste für reguläre Mitarbeiter

Partner-Registrierung und ICPA-Vereinbarung (Indirect Channel Partner Agreement) tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do
PSS – Partner Self Service www.cisco.com/go/pss
CSApp – Certification and Specialization Application-Tool www.cisco.com/go/csapp
CSAT – Bewertung der Kundenzufriedenheit mithilfe des PAL-Tools (Partner Access Online) www.cisco.com/go/pal
PPE – Partner Program Enrollment www.cisco.com/go/ppe
PPI - Partner Program Intelligence www.cisco.com/go/ppi
Global EasyPay www.cisco.com/web/partners/tools/global_easypay.html
Begrüßungspaket für neue Partner www.cisco.com/go/partnerkits
Partner Locator www.cisco.com/go/partnerlocator

Information:

Mit „My Cisco“ sind Sie stets über aktuelle, für Sie und Ihr Unternehmen wichtige Entwicklungen informiert. „My Cisco Arbeitsbereich“ ist Ihre zentrale Anlaufstelle für den sicheren Zugriff auf wichtige Tools, News zu Produkten, Veranstaltungen, Services und Incentives, Dokumente und persönlichen Kontakte zur Förderung Ihrer Cisco Channel Partner- Beziehungen und Vertriebsmaßnahmen – einfach und intuitiv.

My Cisco bietet Ihnen eine individuell anpassbare Web-Umgebung. Sie reduziert den Zeitaufwand bei der Suche nach Informationen in Back-End-Anwendungen wie Cisco Commerce Workspace, Partner Self Service und Partner Access Online. Darüber hinaus sparen Sie Zeit durch die einmalige Anmeldung und können sich auf wichtige Aspekte wie die Geschäftsentwicklung und Produktivitätssteigerung konzentrieren.

My Cisco wirkt sich positiv auf die Produktivität und Rentabilität der Partner aus. Eine Umfrage unter den Benutzern von „My Cisco“ hat zudem gezeigt, dass Partner durch die Verwendung von My Cisco Arbeitsbereich eine Zeiteinsparung von 5-50 % verzeichnen können, verglichen mit der Zeit, die sie aufwenden müssen, wenn sie auf alle Anwendungen einzeln zugreifen.

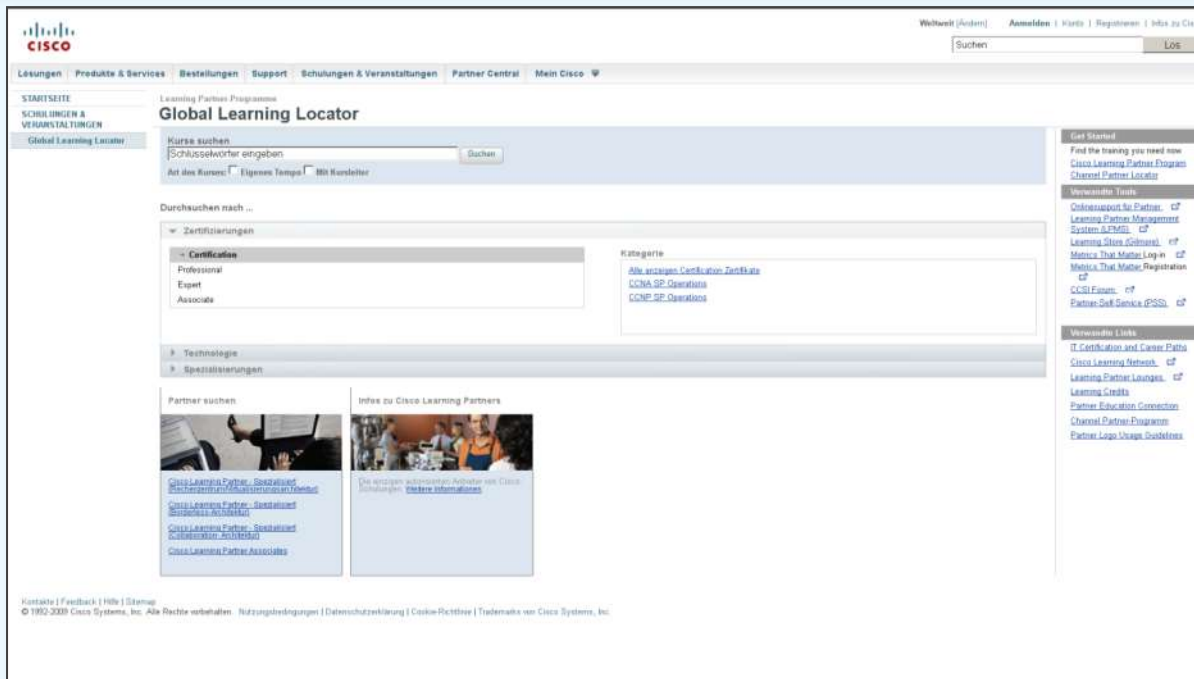
Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/mycisco

Cisco Learning Partner Programme

tools.cisco.com/GlobalLearningLocator/LLocatorHome.do

tools.cisco.com/GlobalLearningLocator/LLocatorHome.do



Information:

Die Cisco Learning Partner bieten Schulungen aus dem aktuellen Angebot von Cisco an, darunter auch viele Updates und Workshops. Ein Cisco Autorisierter Learning Partner ist ein Synonym für qualitativ hochwertige Schulungen.

Links auf dieser Seite:

tools.cisco.com/GlobalLearningLocator/LLocatorHome.do

Übersicht Cisco Service vs. Warranty

Technical Services Contracts	Standard 90-Day, 1, 2, 3, 5-Year Hardware Warranties	Limited Lifetime Hardware Warranty (LLW)	Enhanced Limited Lifetime Hardware Warranty (ELLW)	Cisco Branded Support Services	Cisco Branded Resale	Cisco Collaborative Services
Beschreibung	Für spezifische, abgedeckte Produkte. Besuchen Sie unseren Warranty Finder .	Für spezifische, abgedeckte Produkte. Besuchen Sie unseren Warranty Finder .	Standard bei folgenden Produkten: 2960-S, C2960-SF, C3560-X, C3750-X; C2960-C und C3560-C	Technical Support Services bieten umfassende techn. Unterstützung für einzelne Geräte. Verkauft von Cisco und Partnern und geliefert von Cisco.	Smart Foundation bietet Einstiegs-Unterstützung für Unternehmen mit Nur-Daten-Netzwerke. Verkauft von Cisco und Partnern - geliefert von Cisco.	Cisco Smart Care Service bietet technische Unterstützung für alle in Frage kommenden Cisco-Geräte im Netzwerk. Verkauf durch Partner und bereitgestellt durch Partner und Cisco.
Smart Fähigkeit	Nein	Nein	Nein	Smart Call Home	Nein	Proaktive Netzwerk-Überwachung (inkl. Smart Call Home), Bewertung und Remote-Reparaturen.
Cisco TAC Support <i>TAC = Technical Assistance Center</i>	Kein TAC Zugriff, TAC Zugriff nur für RMA, Endkunde muß mit dem Verkäufer seines Produktes kontakt für RMA aufnehmen.	Kein TAC Zugriff, TAC Zugriff nur für RMA, Endkunde muß mit dem Verkäufer seines Produktes kontakt für RMA aufnehmen.	90 Tage Support ab dem Kauftag (zusätzliche Zeit bei Lieferung durch einen Partner). Zugang während den lokalen Businesszeiten. Endkunde muß seinen Partner/Verkäufer für Support ansprechen.	Kunden- und Partnerzugang	Kundenzugang zum SMB TAC, Rückrufoption während den Businesszeiten.	Partnerzugang
Cisco Support Webseite	Gastzugang	Gastzugang	Gastzugang	Kundenzugang	Kundenzugang zum Smart Foundation Portal.	Partnerzugang (ebenso Smart Care Portal Zugang)
Vor-Ort Support	Nein	Nein	Nein	Verfügbar für Nächster Werktag (NBD)	Nein	Verfügbar als 24x7x4 Onsite
OS Updates*	Nein	Nein	Nein	* Major und Minor Updates für das lizenzierte Software Set, inklusive Premium Images	Wartungsversionen nur für Bugfixes	Major und Minor Updates
Application Software Support**	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Hardware Austausch Optionen (wo verfügbar)	10 Werktage	10 Werktage	Nächster Werktag Lieferung wenn Verfügbar, ansonsten, Same-Day Lieferung zur Original Lieferadresse.	Nur Nächster Werktag • 4 Stunden • 2 Stunden • Rücksendung für Reparatur	Nächster Werktag	Nächster Werktag • 4 Stunden

* Cisco Catalyst Software Police bietet den Kunden mit Cisco Catalyst LAN Softwarelizenzen Zugang auf Lebenszeit Bugfixes und Updates mit kleineren Verbesserungen, solange der ursprünglichen Endbenutzer das Produkt besitzt oder verwendet Sie das Produkt oder bis Cisco das Ende der Unterstützung für dieses Produkt ankündigt. Premium-IOS IP Services erfordert einen Cisco Service Vertrag für Software-Updates.
 ** Major und Minor Updates für Anwendungssoftware benötigen den entsprechenden Software Support-Vertrag.

Partnerregistrierung

1. Einrichten des personenbezogenen Cisco Webseiten

Zugang:

Dauer: ca. 5 Minuten

Cisco verwaltet alle Partner-Accounts auf Basis des Partner Zertifizierungslevel. Das bedeutet, dass jede Person die einem Partner Account zugewiesen ist die dementsprechende Zugangsberechtigungen erhält.

Je mehr Zertifizierungen ein Partner hat, umso höher der Zugriffslevel auf den Cisco Webseiten.

Den sogenannten personenbezogenen CCO-Account (Cisco Connection Online-Account) beantragen Sie hier: www.cisco.com/cgi-bin/login

Tragen Sie Ihre persönlichen Daten ein.

Verwenden Sie bitte keine „allgemeinen eMail-Adressen“ wie @gmx..., @web... oder ähnlich.

Nachdem Sie alles eingetragen haben und den Antrag gesendet haben, erhalten Sie eine Bestätigungsmail an Ihre eingetragene eMail-Adresse.

Sobald Sie diese bestätigt wiederum haben, erhalten Sie eine Willkommensmail.

Danach weiter mit Schritt 2 im rechten Kasten.

2. Einrichten und Anmelden des Partner-Accounts:

Dauer: ca. 10 Minuten

Gehen Sie bitte auf folgende Webseite www.cisco.com/go/icpa
Dort angekommen werden Sie aufgefordert Ihren zuvor eingerichteten CCO-Account ein zu geben.

Geben Sie Ihre Kennung (Alias) und Ihr Passwort des CCO-Accounts ein und loggen Sie sich ein. Es erscheint die Anmeldeseite in deutsch und Sie wählen nur noch aus, dass Sie Ihre Firma anmelden wollen.

Nun folgt in 4 Schritten die Anmeldung zum Partner.

1. Starten:

Bestätigen Sie, dass Sie Zeichnungsberechtigt sind (Sie müssen Zeichnungsberechtigt sein) und das Ihr Unternehmen Cisco Produkte weiterverkauft und Sie Service und Support für Ihre Kunden anbieten - drücken Sie „Speichern und fortfahren“

2. Bestätigen:

Geben Sie auf dieser Seite Ihre Unternehmensdaten an (alle Felder mit * sind Pflichtfelder)
Nach dem Abschicken dieser Daten wird eine Datenbankabfrage bei Cisco gestartet. Hiermit wird vermieden, Geister-Accounts und doppelte Einträge zu erzeugen - Dies kann einige Sekunden dauern.

Wenn Ihr Unternehmen noch nie bei Cisco gemeldet war, wählen Sie „Fortfahren“ und Sie sind in dem Formular, in dem Sie Ihr Unternehmen nun eintragen können. Tragen Sie so viele Informationen wie möglich ein. Wichtig sind Steuernummer, Webseite und die rechtsverbindlichen Firmendaten. Die DUNS Nummer (Dunn and Bradstreet Nummer) müssen Sie nicht unbedingt beachten. Schicken Sie am Ende der Seite die Daten mit dem klick auf „Fortfahren“ ab. Wenn Sie Daten unverständlich oder nicht konform eingegeben haben, werden Sie eventuell aufgefordert diese Daten zu ändern.

3. Zustimmen:

Beim 3. Schritt werden Sie gebeten das sogenannte „Indirect Channel Partner Agreement“ (ICPA) zu unterzeichnen. Für den Fall, dass Sie dieses Dokument genauer lesen wollen, können Sie dieses auch herunterladen. Scrollen Sie auf der Seite nach unten, tragen Sie Ihren vollen Vor und Nachnamen in das vorgesehene Feld ein - wählen Sie „Ich stimme diesen Bedingungen zu“ an und drücken Sie auf „Senden“

4. Empfangsbestätigung erhalten:

Sie sollten nun eine Mail auf Ihren Mail-Account erhalten haben, in der bestätigt wird, dass Ihre Anmeldeprozedur zum Erfolg führte

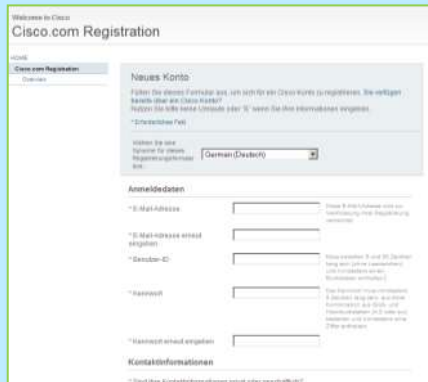
Herzlichen Glückwunsch – Ihr Unternehmen ist somit registriert

Individuelle Zertifizierung – Teil 1

CCO-Account und Firmenzuordnung

1. Einrichten des personenbezogenen Cisco Webseiten Zugang: Dauer: ca. 5 Minuten

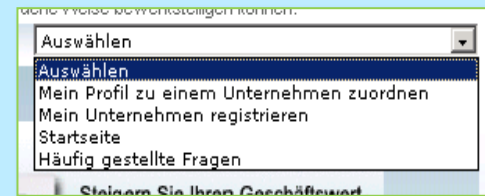
Den sogenannten CCO-Account (Cisco Connection Online-Account) – Ihren persönlichen Account für Cisco Webzugriff - beantragen Sie hier: <http://tools.cisco.com/RPF/register/register.do>



2. Tragen Sie Ihre persönlichen und geschäftlichen Daten ein. Vermeiden Sie Umlaute. Verwenden Sie bitte keine „allgemeinen eMail-Adressen“ wie @gmx..., @web... oder ähnlich, sondern Ihre Firmen-eMail-Adresse. Nachdem Sie alles eingetragen haben und den Antrag gesendet haben, erhalten Sie eine Bestätigungsmail an Ihre eingetragene eMail-Adresse. Sobald Sie diese bestätigt haben, erhalten Sie eine Willkommensmail.

2. Assoziierung zum Partner-Account bei Cisco: Dauer: ca. 2 Minuten

Gehen Sie bitte auf folgende Webseite www.cisco.com/go/pss. Dort angekommen werden Sie aufgefordert Ihren zuvor eingerichteten CCO-Account (User-ID und Passwort) einzugeben.



Wählen Sie „Mein Profil zu einem Unternehmen zuordnen“ aus. Danach werden Sie aufgefordert den Unternehmensnamen einzugeben und suchen zu lassen. Wählen Sie Ihr Unternehmen aus und gehen Sie die nachfolgenden Schritte durch. Im Hintergrund wird der Administrator für den Cisco Partner Account bei Ihnen im Hause angeschrieben. Darin wird in Ihrem Namen die Firmenzuordnung bekanntgegeben. Erst wenn dieser die Zuordnung bestätigt sind Sie auch dem Partner Account hinzugefügt.

Sie erhalten nach der „Freischaltung“ eine Bestätigungsmail.

Nächste Seite

Individuelle Zertifizierung – Teil 2

Vor und nach den Prüfungen

3. Vor einer Prüfung

Für Prüfungen gibt es, entsprechend der Vorgaben von Cisco, Online-Prüfungen oder Prüfungen in PEARSON VUE autorisierten Test-Centern. Gehen Sie für eine Anmeldung für eine Prüfung auf folgende Webseite: www.pearsonvue.com/cisco - dort finden Sie auch eine Übersicht der Test-Center in Ihrer Nähe.

Damit später eine saubere und lückenlose Zuordnung der Testergebnisse zu einem bestehenden Cisco-Account gewährleistet werden kann, erhält jeder Prüfling eine eigene und nur ihm zugeordnete Identifikationsnummer von Cisco nach der ersten Anmeldung über PEARSON VUE und der Prüfung. Diese ID nennt sich **CSCO-ID**. Dies setzt jedoch voraus, dass bei der Online-Anmeldung oder bei einem Prüfung-Center von PEARSON VUE die einzutragenden Daten bestimmten Vorgaben entspricht.

WICHTIG:

Bei der Anmeldung bei PEARSON VUE sollten alle Angaben denen der CCO-Anmeldung bei Cisco entsprechen.

Zu beachten ist:

- keine Umlaute im Vornamen und Nachnamen (CCO hat das nicht)
- keine 2. Vornamen (Middle Name) verwenden - auch nicht abgekürzt
- die eMail-Adresse verwenden, die im CCO-Account hinterlegt ist

Sollten Sie bereits eine CSCO-ID haben, so geben Sie diese auch bei der Anmeldung auf der Webseite von PEARSON VUE an – dort heißt Sie jedoch **“CISCO ID“**.

4. Nach einer Prüfung

Wenn Sie Ihre Prüfung abgelegt haben, erhalten Sie ein Dokument sowohl vom Test-Center als auch online, in dem Ihr Prüfungsergebnis bestätigt wird (z.B. zur Vorlage bei Ihrem Arbeitgeber und als Nachweis bei eventuell auftretenden Datenverarbeitungskomplikationen).

PEARSON VUE wiederum übermittelt alle Ergebnisse an Cisco in den USA für die weitere Verarbeitung. Cisco nimmt die Ergebnisse und macht die Zuordnung der Prüfung zu den CCO-Accounts auf Grund der übermittelten Daten. **Die Zuordnung kann bis zu 10 Tage dauern.**

Im besten Fall wird eine bereits vorhandene CSCO-ID bei der Prüfungsanmeldung bei PEARSON VUE verwendet. Andernfalls wird auf Grund der Anmelde-Daten (Vorname, Nachname, eMail-Adresse) ein Abgleich mit den Cisco CCO-IDs vorgenommen. Wenn die im vorangehenden Feld (3) geäußerten Punkte beachtet wurden, dann erhalten alle „neuen“ Prüflinge ihre individuelle CSCO-ID bereitgestellt. Hierzu erhalten Sie dann eine eMail mit der Bestätigung. In dieser Mail werden Sie auch aufgefordert, auf dem Certification Tracking System www.cisco.com/go/certifications/login Ihre Daten zu prüfen. Dort haben Sie ab diesem Moment Ihren Account und können hier jederzeit Ihre Zertifikate einsehen. Sie müssen nur noch Ihre CSCO-ID in Ihrem CCO-Profil eintragen. http://tools.cisco.com/RPF/profile/profile_management.do

Um Ihre Zertifikate zu verwalten, zu prüfen oder Informationen über Ihre Zertifizierungen zu sehen können Sie auf www.cisco.com/go/certifications/login

Sollte es unerwartet Probleme geben, so können Sie über www.cisco.com/go/certsupport einen Case eröffnen.

Soziale Medien – Deutschland - Übersicht

<http://www.cisco.com/web/DE/socialmedia/index.html>

Social@CiscoDeutschland
Finden, folgen und vernetzen Sie sich mit Cisco Deutschland im Social Web.

DAS WACHSTUM der CLOUD

Prognosen zufolge wird sich der globale Datenverkehr über Rechenzentren von 2011 bis 2016 vervierfachen. Bei der Cloud im speziellen rechnet man gar mit einem Anstieg des Datenverkehrs um das Sechsfache.

Weitere Informationen

Jahr	Datenverkehr (ZB)
2011	1,8 ZB
2016	6,6 ZB

Empfehlen

Blog Cisco Mehr > YouTube Mehr sehen > Twitter Mehr > Facebook Mehr >

Blog Cisco

YouTube

Twitter

Facebook
Cisco
Deutschland

Facebook
Cisco Partner
Deutschland

Information:
Finden, folgen und vernetzen Sie sich mit Cisco Deutschland im Social Web.

Treffen Sie einfach unter dem Bild das Soziale Medium aussuchen, auf dem Sie uns treffen wollen.

Links auf dieser Seite:
<http://www.cisco.com/web/DE/socialmedia/index.html>

Soziale Medien – Facebook I

www.cisco.com/go/CiscoGermany



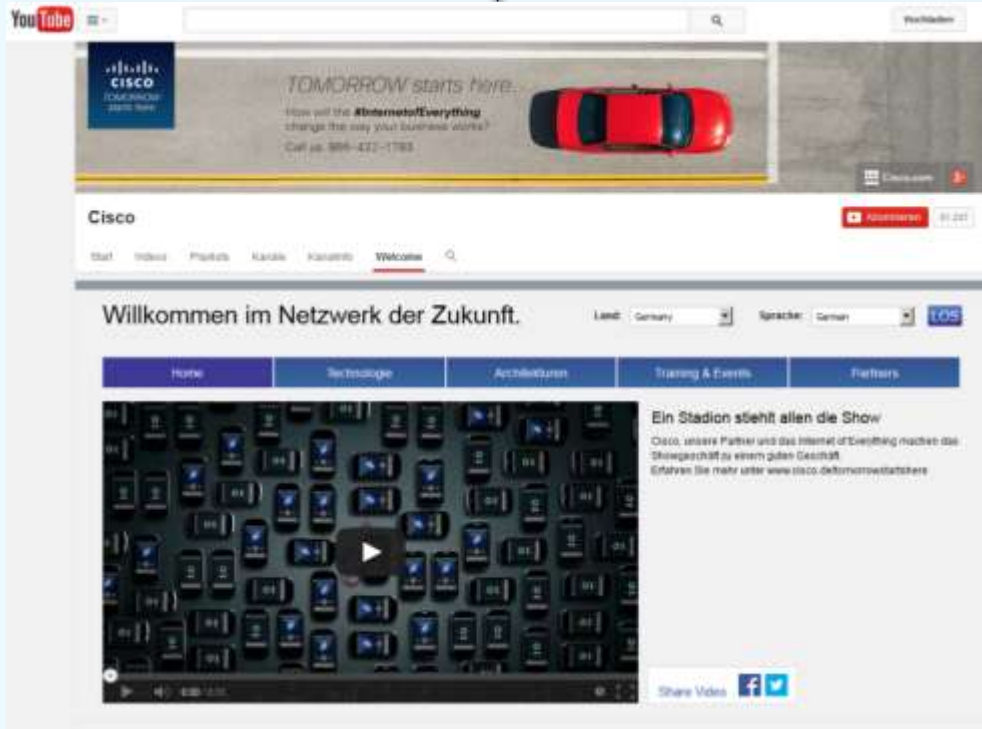
Soziale Medien – Facebook II

<http://www.facebook.com/CiscoPartnerDe>



Cisco Deutschland bei YouTube

<https://www.youtube.com/user/CiscoGermany>



Soziale Medien – Blogs



<http://blogs.cisco.de/category/cisco-lösungen/>

<http://blogs.cisco.de/category/enterprise-social-media/>

<http://blogs.cisco.de/category/prognose-n-cisco-infografiken/>

Cisco gemeinsam mit Viträ auf der Orgatec 2012
16. Oktober 2012 von **Ulrich Döhl**

Lösungen für Hochdruckreinigung und Temperaturkontrolle werden erst durch die Integration in integrierte und prozessive Arbeitssysteme möglich. Einer der wesentlichen Aspekte im Clean-Bereich ist das Schweizer Arbeitssystem Viträ. Ein großer Grund für uns, mit Viträ eine so enge Partnerschaft zu eingehen, ist auf der Fachmesse Orgatec in Köln startet. Auf einer Fläche von 1.200 Quadratmetern zeigen wir auf unserem Gemeinschaftsstand vom 23. bis 27. Oktober unsere neuesten und innovativsten Lösungen an.

Viträ wird bereits seit einem Jahrzehnt für ein offenes und kommunikatives Team, im gemeinsamen und in einem globalen Umfeld, als Partner und neuen Ideen zu arbeiten, indem offene Office-Konzepte die besten Möglichkeiten für den Austausch zwischen den Mitarbeitern. Diesen Ansatz werden Cisco und Viträ mit dem Erfolg ihrer 40-jährigen Partnerschaft teilen – Cisco als weltweit größter Hersteller für die einen, und Viträ als führender Anbieter innovativer Office-Konzepte auf der anderen Seite.

Verschiedene Burrowsen auf dem Messtand

Wenn Sie sich mit 300 weiteren Burrowsen messen möchten, können Sie sich mit uns treffen. Sie finden uns auf der Orgatec in Halle 01, Stand A040000. In einem offenen und freundlichen Raum auf dem Messtand zeigen wir am Beispiel des Cisco-Workspacesysteme Viträ die Möglichkeiten, wie ein Unternehmen sein Jahr in der Zukunft gestalten werden kann. Bei der Entwicklung einer neuen oder neuen Zusammenarbeit des Unternehmens Engagement und Wissen auch auf Lohn und Fertigung gewahrt. Zudem unterstützen Cisco und Viträ die „Werkstatt“ auch selbst in einem individuellen, abstrakt empfindlichen Raum zu erreichen. Stellen Sie sich vor, was es für einen Unterschied in der Technologie-System (Viträ) zu sein.

Orgatec 2012
23. bis 27. Oktober
Königsplatz, Köln
Cisco Viträ – Messtand in Halle 01, Stand A040000

Wir freuen uns auf Ihren Besuch. Und natürlich sind Ihre unsere Vornamebuchung nur im Blog offen für weitere Diskussionen und Anfragen rund um das Thema Viträ

Wettersagen: Facebook | Twitter | LinkedIn | Google+ | Email

Tag Cloud: BYOD, Cisco, Mail, Cisco, Cisco, Expo, Cloud, Collaboration, Enterprise 2.0, Expo, Facebook, IT, Sicherheit, Netzwerk, Mobilität, Netzwerk, Social Media, Telepresence

Michael Ganser zu den Top-Trends der Branche
4. Mai 2012 von **Ulrich Döhl**

In unserem Video-Interview hat Michael Ganser, Senior Channel-Partner-Manager bei Cisco, Stellung zu den neuesten Trends in der Branche, "Cloud, Mobility und Social", und die drei großen Themen, die uns interessieren, zu Michael Ganser. Zudem geht es auf die Themen "Unified-Workspace", "Bring Your Own Device" und "Social Media Collaboration" ein.

Cisco Expo 2012

Wenden Sie Teil der Cisco-Community!
16. April 2012 von **Ulrich Döhl**

Schnelle Information, Dialog und unmittelbares Feedback sind die Stärken von Social Media, die auch wir bei Cisco in zunehmendem Maße nutzen. In den vergangenen Monaten haben wir unsere Facebook- und "Twitter"-Social-Media-kanäle deutlich ausgebaut. Einige unserer Fans und Partner informieren sich zu hochregulär auf diese Weise über die neuesten Entwicklungen, teilen diese Informationen mit ihren Freunden oder helfen mit uns bei anderen Community-Mitgliedern in dem Dialog.

Wenden Sie Teil der Cisco-Community!
16. April 2012 von **Ulrich Döhl**

Wettersagen: Facebook | Twitter | LinkedIn | Google+ | Email

Tag Cloud: BYOD, Cisco, Mail, Cisco, Cisco, Expo, Cloud, Collaboration, Enterprise 2.0, Expo, Facebook, IT, Sicherheit, Netzwerk, Mobilität, Netzwerk, Social Media, Telepresence

Schreibt: Wie viele Daten konsumieren Sie täglich?
16. April 2012 von **Ulrich Döhl**

Die Welt, die wir leben, ist eine Welt der Daten. Die Datenmenge, die wir täglich konsumieren, ist in den letzten Jahren exponentiell gewachsen. Die Datenmenge, die wir täglich konsumieren, ist in den letzten Jahren exponentiell gewachsen. Die Datenmenge, die wir täglich konsumieren, ist in den letzten Jahren exponentiell gewachsen.

IHR ARBEITSTAG IN DEN WOLKEN

WETTER SAGEN: WIE VIEL DATEN KONSUMIEREN SIE TÄGLICH?

Wettersagen: Facebook | Twitter | LinkedIn | Google+ | Email

Tag Cloud: BYOD, Cisco, Mail, Cisco, Cisco, Expo, Cloud, Collaboration, Enterprise 2.0, Expo, Facebook, IT, Sicherheit, Netzwerk, Mobilität, Netzwerk, Social Media, Telepresence

Soziale Medien – Twitter

www.twitter.com/Cisco_Germany



Cisco verbindet die Welt im **Internet of Everything**, damit die Fertigung reibungslos läuft.

CISCO

TWEETS 4.078 FOTOS/VIDEOS 255 FOLGE ICH 1.341 FOLGWER 6.271 FAVORITEN 101 Mehr ▾

Folgen

Cisco Germany
@Cisco_Germany

All the latest official news, events, product and solution information from Cisco Germany. Posts will be made in German and English.

Germany
cisco.de
Bei Twitter seit Februar 2009

255 Foto und Videos

Tweets Tweets und Antworten

Cisco Germany @Cisco_Germany · 4 hrs
Welche Herausforderungen bringt die #FutureOfMobility für Führungskräfte? [EN] cs.co/6016loin #Convergence

converge

THIS SPOT HAS BEEN RESERVED FOR YOU

Verpasse keine Neuigkeiten von Cisco Germany

Willst du dich registrieren?

E-Mail

Passwort

Registriere Dich bei Twitter!

Trends weltweit · Anzeigen

#HowIHeardAboutID
#ELFReadyForSJ?
#ThankYouIDFor
YeremaHindo TrInugroho
#vampisusa

E-Consulting

www.cisco.com/go/e-consulting



Information:

Diese leistungsstarke Business Intelligence Plattform analysiert Ihre aktuellen Service- und Produkte Umsätze. Damit können Sie jederzeit einen aktuellen Geschäftsstatus abrufen, vor allem erhalten Sie detaillierte Handlungsempfehlungen. Jeder Cisco Partner- und Reseller kann auf Cisco E-Consulting zugreifen.

Highlights von Cisco E-Consulting:

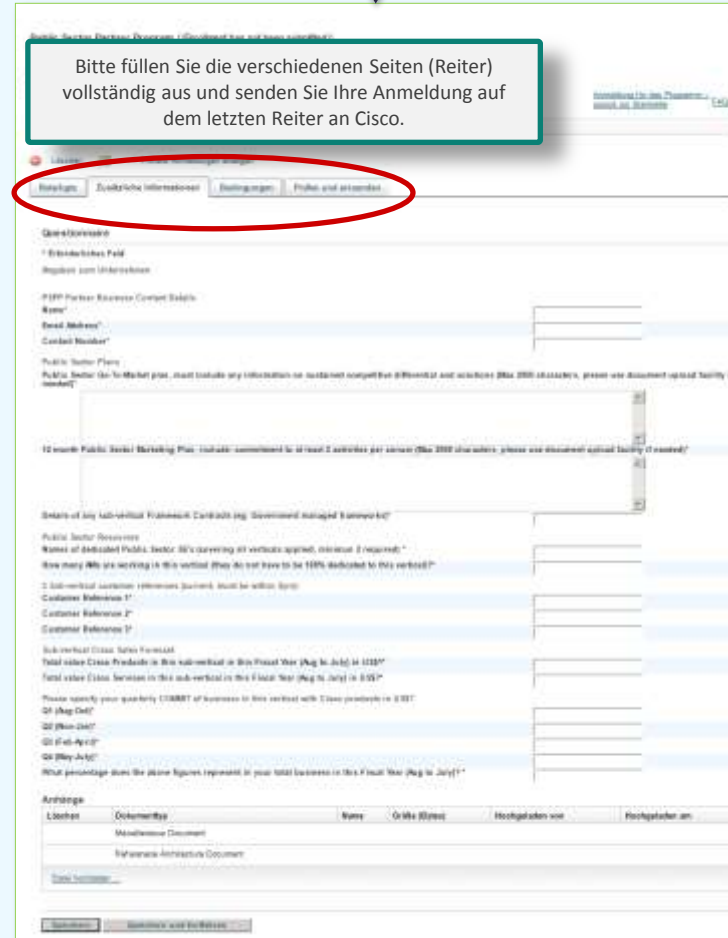
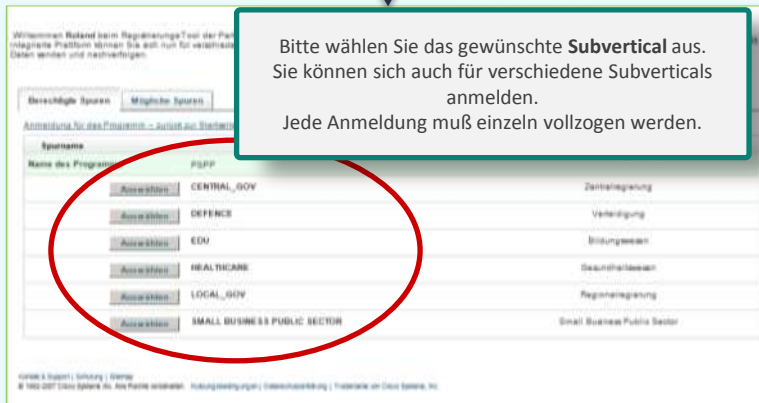
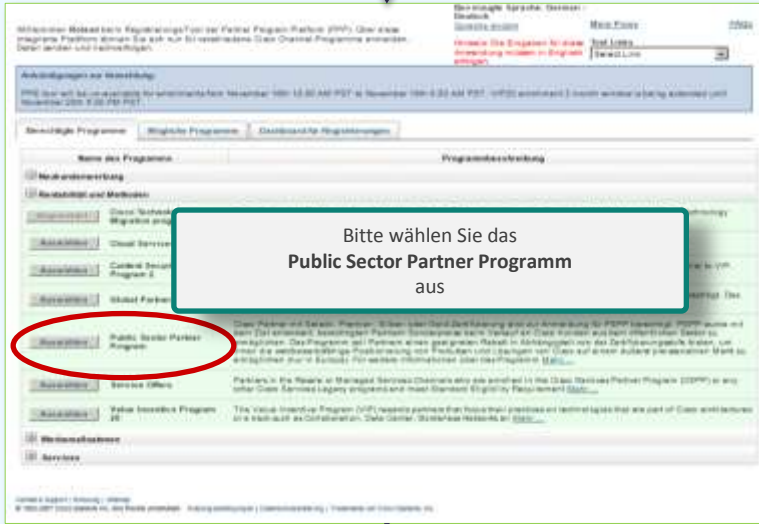
- [Partner Dashboard](#)
Zeigt die aktuellen Ergebnisse an und vor allem die 10x wichtigsten Absatzmöglichkeiten in Ihrem Kundennetzwerk.
- [Resultate und Empfehlungen](#)
Mit einem Klick erhalten Sie eine Übersicht der aktuellen Umsätze mit Verbesserungsvorschlägen.
- [Quartalsweiser Geschäftsbericht](#)
Detaillierter Geschäftsbericht in Form einer Präsentation, welche eine monatliche Zusammenfassung darstellt.

[Links auf dieser Seite:](#)

www.cisco.com/go/e-consulting

Anmeldung PSPP

www.cisco.com/go/ppe



OIP – Opportunity Incentive Programm

www.cisco.com/go/oip

Partner Central
Opportunity Incentive Program (OIP)

HOME
PARTNER CENTRAL
SELL & MARKET CISC0
INCENTIVES AND PROMOTIONS
Opportunity Incentive Program (OIP)

Earn Discounts for New Business

Protect your presale investment and earn rewards in the Opportunity Incentive Program. (2/04 min)

Get special pricing when you fund new business.

The Cisco Opportunity Incentive Program (OIP) is designed to reward and protect the presale investments that a partner makes when developing new business opportunities.

Benefits include:

- Encourages partners to invest in developing new opportunities with the knowledge that their efforts will be rewarded.
- Provides a financial advantage in upfront discounts for partners who create demand-generation capability. See the rewards section below for your region.
- Facilitates value engagement by identifying the partner that is the first to develop the opportunity.

[Register a Deal](#)

In Brief

Dates Available: Ongoing

Eligible Partners:

- Gold, Silver, Premier, and Select Partners
- Master, Advanced, or Express Managed Services Partners
- Global Certified
- Unified Computing Technology Specialists (in Europe only)

Eligible Opportunities: Open to all customer market segments

Each opportunity must be incremental, net new business to Cisco. This means that the opportunity has not been facilitated by Cisco or another channel partner, is not in the Cisco sales forecast, and has not previously been qualified or approved.

Instructions: Deal Registration

1. Register your individual opportunities in the Cisco Commerce Workspace
See step-by-step instructions here: OIP Deal Registration Process in CCW [PDF - 1.3 MB](#)
2. Once an opportunity has been approved you may offer a quote to your customer

Information:

Das Opportunity Incentive Programm belohnt Partner, die im Commercial- oder im Enterprise-Segment aktiv neue Opportunities identifizieren, entwickeln und gewinnen.

Die Eingabe der Projekte erfolgt über das CCW – Cisco Commerce Workspace.

Die Programmvorgaben entnehmen Sie bitte der Webseite links.

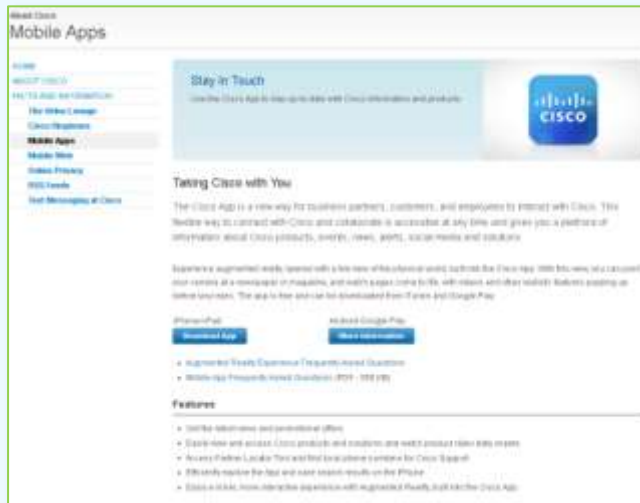
[Links auf dieser Seite:
www.cisco.com/go/oip](http://www.cisco.com/go/oip)

[Eingabe über Cisco Commerce
Workspace
www.cisco.com/go/ccw](http://www.cisco.com/go/ccw)

Cisco Mobile Apps

https://learningnetwork.cisco.com/community/learning_center/mobile_apps

http://www.cisco.com/web/about/facts_info/apps/ciscoapp.html



Information:
Cisco bietet , dem Trend entsprechend, verschiedene Apps für Smart-Phones an. Cisco unterscheidet hierbei in 2 Kategorien.
Zum einen bietet Cisco Apps für den Schulungsbereich und desweiteren Produkt Clients für die verschiedenen Smart-Phone Betriebssysteme an.

Links auf dieser Seite:
https://learningnetwork.cisco.com/community/learning_center/mobile_apps

www.cisco.com/web/about/facts_info/apps/ciscoapp.html

Partner Plus

http://www.cisco.com/web/partners/sell/technology/borderless/sales_initiatives/partner_plus.html



Information:

Partner Plus unterstützt teilnehmende Unternehmen mit einem Vertriebsfokus auf kleine und mittelständische Kunden und vereinigt das bisherige Avant Garde und Partner Sales Force Programm. Es kombiniert die Vertriebsleistungen von Cisco und seinen Partnern und gibt den partizipierenden Partnern mehrere Instrumente zur eigenständigen Marktbearbeitung in die Hand: Anreize und Rabatte unterstützen geschäftsfördernde Aktivitäten wie Marketing- und Vertriebsstraining. Der virtuelle Zugang zu Cisco-Technikern über Partner Help Plus erhöht die Pre-Sales-Kapazität und die Möglichkeit für zusätzliche Verkäufe sowie die Abschlusshöhe bei den Channel-Partnern. Erweiterte Kundeninformationen reduzieren die Gesamtkosten für den Vertrieb und ermöglichen eine gezieltere Kundenansprache für höhere Abschlussraten. Das Partner Sales Excellence Training steigert das Know-how für aktuelle Vertriebs- und Management-Techniken und das Premium Marketing bietet Co-Marketing-Support, inklusive Partner-Business-Planung, Training und finanzielle Unterstützung.

Links auf dieser Seite:

http://www.cisco.com/web/partners/sell/technology/borderless/sales_initiatives/partner_plus.html

Build & Price

<https://buildprice.cisco.com>

Das Cisco UCS vereinfacht, beschleunigt und automatisiert das Management – für eine schnelle Bereitstellung von Servern und Anwendungen und maximale Performance im Rechenzentrum.

Weitere Informationen

Rechenzentren und Systemmanagement
Die Architektur des Cisco Unified Data Center bietet maximale Flexibilität für Umgebungen von Unternehmen und Service Providern. Dieses einheitliche Framework ist die ideale Basis für die Umsetzung verschiedener Ziele im Rechenzentrum.

Enterprise Networks
Die Cisco Borderless Network-Architektur schafft ein Netzwerk ohne Grenzen – durch die Kombination von Cloud-Services und eingebetteten Network-Services mit integrierten Richtlinien und Management-Funktionen.

Collaboration
Mit Collaboration-Tools von Cisco optimieren Sie die Zusammenarbeit Ihrer Mitarbeiter – jederzeit, unabhängig vom Standort und mit beliebigen Endgeräten.

Weitere Produkte, Software und Services
Cisco bietet zahlreiche weitere interessante Produkte, Software und Services.

Guided System Selling
Lassen Sie sich durch den Prozess einer Lösungsverfeinerung führen

Information:

Cisco Build & Price ist eine konstruktive Erweiterung des Cisco Commerce Workspace und bietet allen Partnern die Möglichkeit Produkte gezielt für die Belange ihrer Kunden auszuwählen, zu konfigurieren und für die weitere vertriebliche Nutzung mit Mitarbeitern von Cisco und dem Distributor seiner Wahl zu bearbeiten.

Cisco bietet in Build & Price sein vielfältiges Sortiment zur Auswahl, um sich schnell einen Gesamtüberblick über kommende Projekte zu machen. Sowohl die Produkte als auch das Zubehör werden angezeigt, mit weiteren Informationen versehen und somit für die schnelle Artikelliste ein unverzichtbares Werkzeug für Vertriebsmitarbeiter. Es wird ferner der „**Guided System Selling**“ Service angeboten. Dieser prozessgesteuerte Weg gibt auch dem unerfahrenen Cisco Partner einen umfangreichen Überblick aller Komponenten die er für kundengerechte Lösungen benötigt. Alles kann für den späteren Gebrauch abgespeichert werden. Individueller geht es nun wirklich nicht.

Links auf dieser Seite:

<https://buildprice.cisco.com>