

Erste Hilfe für Cisco Partner

Version: 1.9.1
2017/18

Übersicht

Vertrieb mit Cisco

[Account Manager von Cisco](#)
[Altgeräte Inzahlungnahme](#)
[Build & Price](#)
[CCW](#)
[CCW-R](#)
[Cisco Produkte](#)
[Cisco Service vs. Warranty - Vergleich](#)
[Demo für meinen Kunden](#)
[Distributoren](#)
[Easy Lease](#)
[GDR – Guided Deal Registration](#)
[Mittelstand](#)
[Remarketing/Refurbished Produkte](#)
[Tool/allgemein](#)
[Produkt Support](#)
[Produktübersicht](#)
[Services für...](#)
[Vertriebskontakte](#)
[Webex](#)
[Visio Stencils](#)
[Zolltarifnummern](#)

Programme + Promotions

[Consultant Liaison Program](#)
[Cloud Partner Programm](#)
[Fast Track](#)
[ICPA Indirect Channel Partner Agreement](#)
[Learning Credits](#)
[Managed Service Channel Program](#)
[Marketing Activities](#)
[Migration Incentive Program](#)
[NFR - Produkte für den Eigenbedarf](#)
[OIP Hunting/Farming Incentive](#)
[Outsourcing Channel Program](#)
[Partner Account Bearbeitung](#)
[Partner Guide](#)
[Partner Locator](#)
[Partner Plus](#)
[Partnerprogramme](#)
[Partnerregistrierung](#)
[Partnerspezialisierung](#)
[Partnerzertifizierung](#)
[Promotions](#)
[PSPP Public Sector Partner Program](#)
[Solution Partner Programm](#)
[Teaming Incentive Program](#)
[VIP Value Incentive Program](#)

Accounts + Tools

[CCO-Account/Passwort](#) (Personen-Account)
[Cisco Communities](#)
[Firmenzuordnung/Associate Person](#)
[ICPA Indirect Channel Partner Agreement](#)
[MCEC – My Cisco Event Calendar](#)
[Mobile APPS](#)
[My Cisco Workspace](#)
[My Devices](#)
[Newsletter](#)
[Partner Tool Übersicht](#)
[PMC Partner Marketing Central](#)
[PPE Partner Program Enrollment](#)
[PSS Partner Self Service](#)
[Registered Partner](#) (Partner Account)
[Zugriffsberechtigungen - CCO einrichten](#)

Zertifizierung + Spezialisierung

[Authorized/specialized Partner](#)
[Cisco Sales Connect](#) ehemals
Education Connection
[Cisco Customer Loyalty Program](#)
[Continuous Learning](#)
[Lerninhalte](#)
[Meine Zertifikate verwalten](#)
[Partner Lernportal](#)
[Select Re-Zertifizierung](#)
[Zertifikate](#)

Support + Services – Pre + Postsales

[Cisco Support \(TAC\)](#)
[CSCC](#) Cisco Service Contract Center
[Cisco Service-Finder](#)
[Cisco Service Partner Program](#)
[Cisco Support and Services](#)
[Gewährleistung](#)
[RMA](#) Return Material Authorization
[SmartNet Total Care](#)
[Software herunterladen](#)
[Support von Cisco \(Pre und Postsales\)](#)

Wissenswertes

[Cisco Deutschland](#)
[Dokumente in deutsch](#)
[Einkauf Cisco Produkte](#)
[Einkauf SB Produkte](#)
[End-of-life Informationen](#)

[Erste Schritte - 1st Steps @ Cisco](#)
[Essentiell und wissenswert](#)
[Learning Partner Programme](#)
[Leasingabteilung/Cisco Capital Kontakt](#)
[Marketingmaterial, Produktphotos](#)

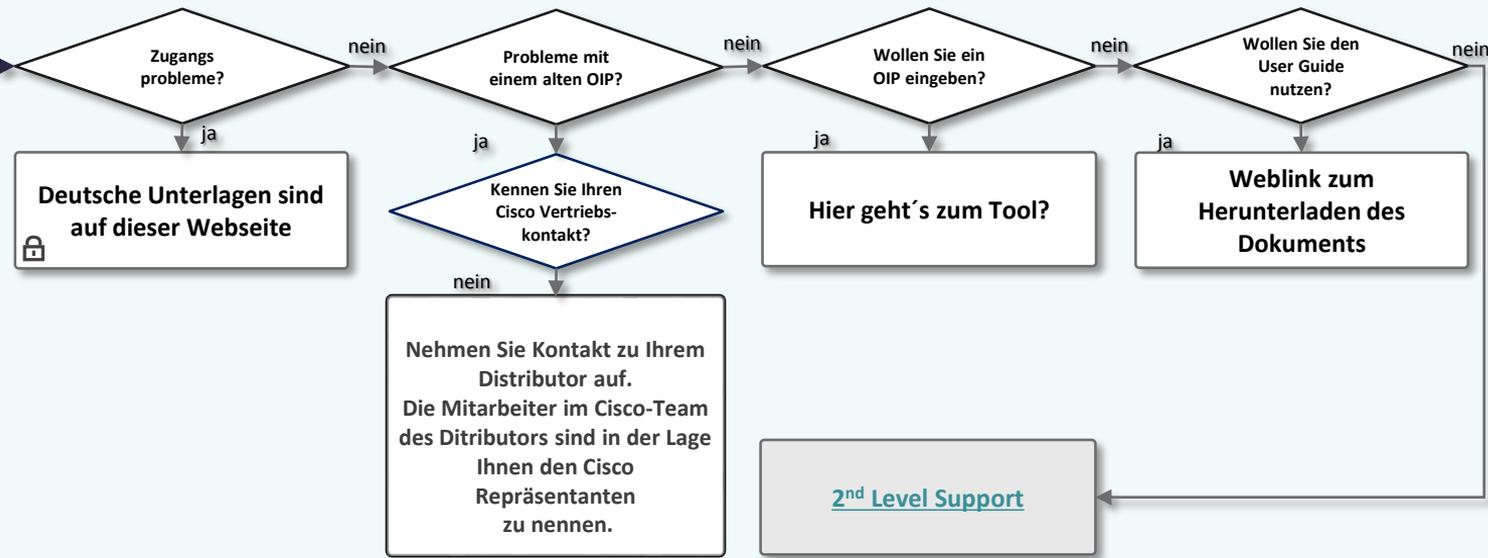
[Partner Logo -> Direktlink](#)
[Partner Weiterentwicklung](#)
[Saleskontakt im Bereich/ öff. Hand](#)
[Select, Premier oder Gold Certified](#)
[Services Channel Program](#)

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

[Smart Links](#)

CCW – Cisco Commerce

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>



Information:
Cisco Commerce 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 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:

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

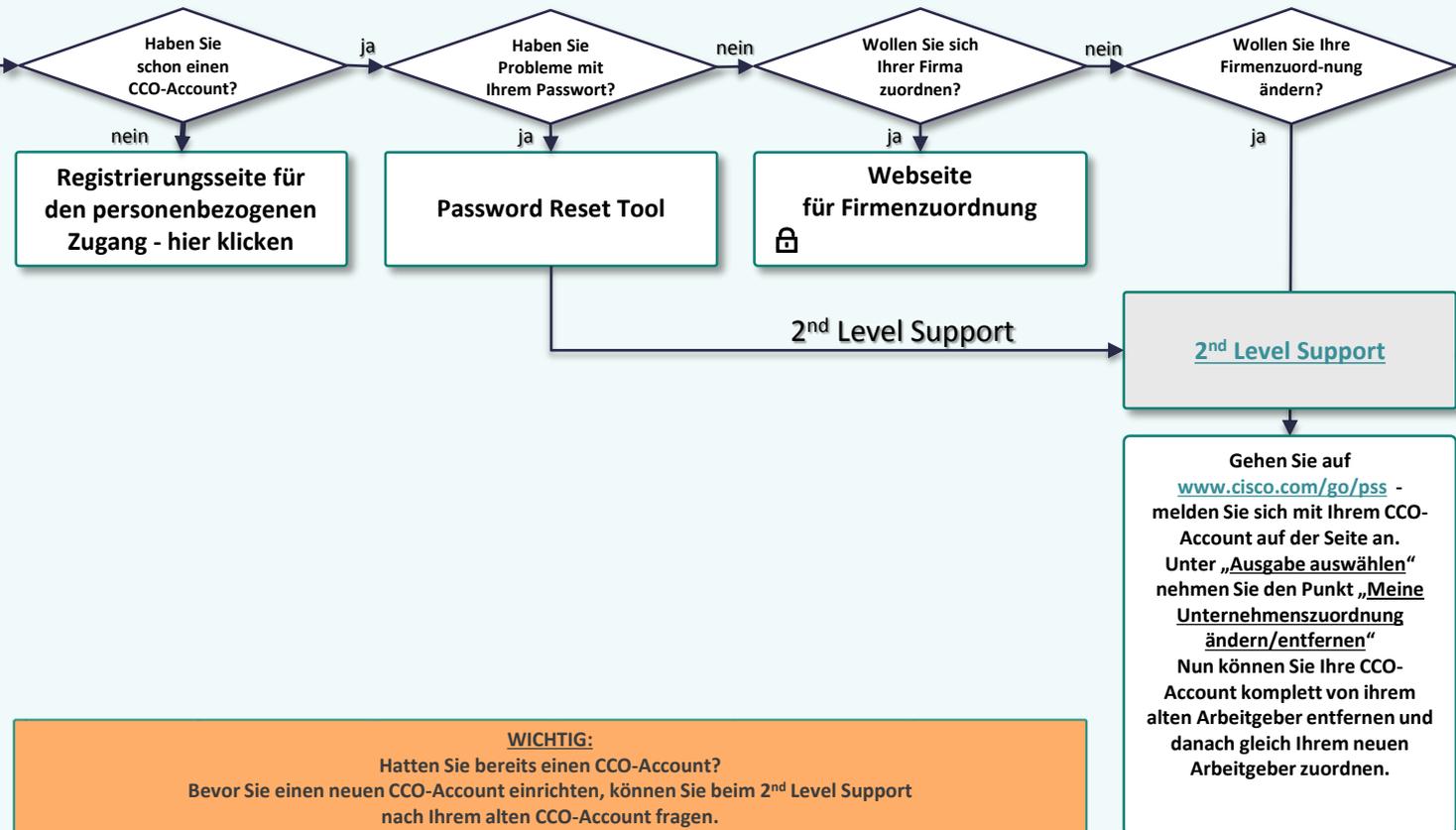
www.cisco.com/web/DE/unified_channels/partner_pdr_vm1.html#c

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.1

CCO-Account/Firmenzuordnung



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 das der Nutzer des CCO-Account sich einem bereits bei Cisco angemeldeten Partnerunternehmen zuordnen kann.

Links auf dieser Seite:

tools.cisco.com/RPF/register/register.do

<https://idpswd.cloudapps.cisco.com/emailSubmitAction.do>

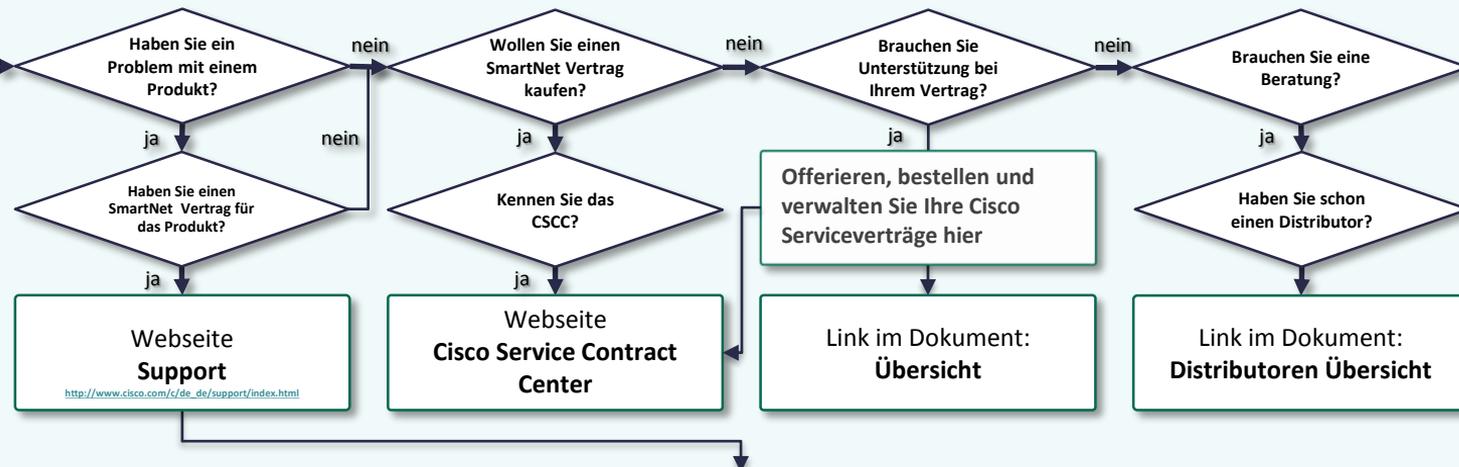
www.cisco.com/go/pss

WICHTIG:

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

TAC/Technical Assistance Center

Cisco Post-Sales Product Support (Classic Produkte)



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.

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/csc/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

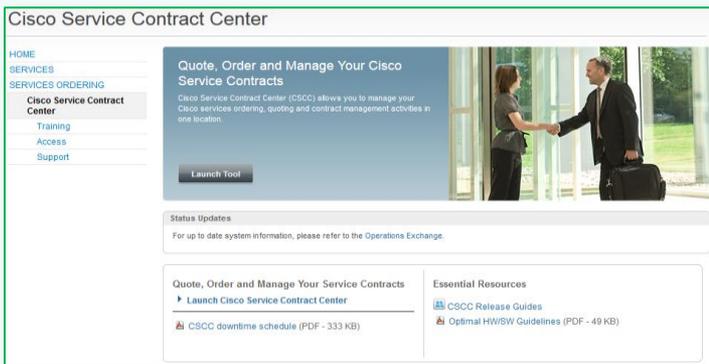
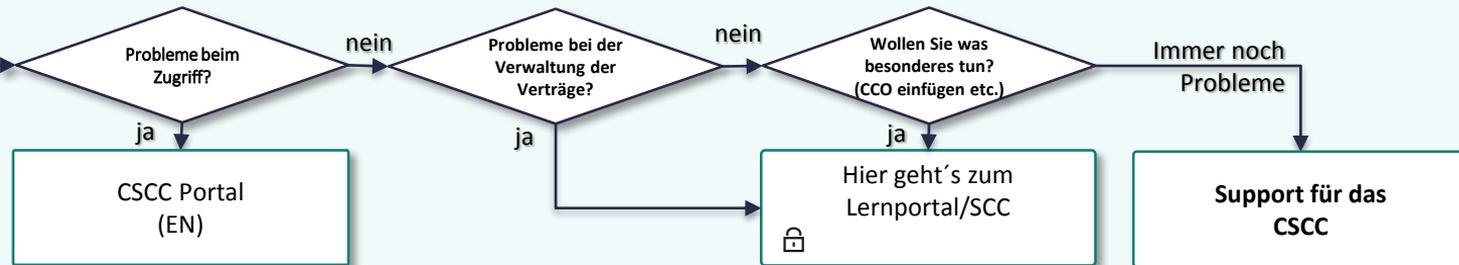
www.cisco.com/go/scc

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

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

CSCC/Cisco Service Contract Center/CCW-R

www.cisco.com/go/csccl



Das Nachfolge-Tool für das CSCC wird das **CCW Renewal Portal**.
[CCW-R](#)

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

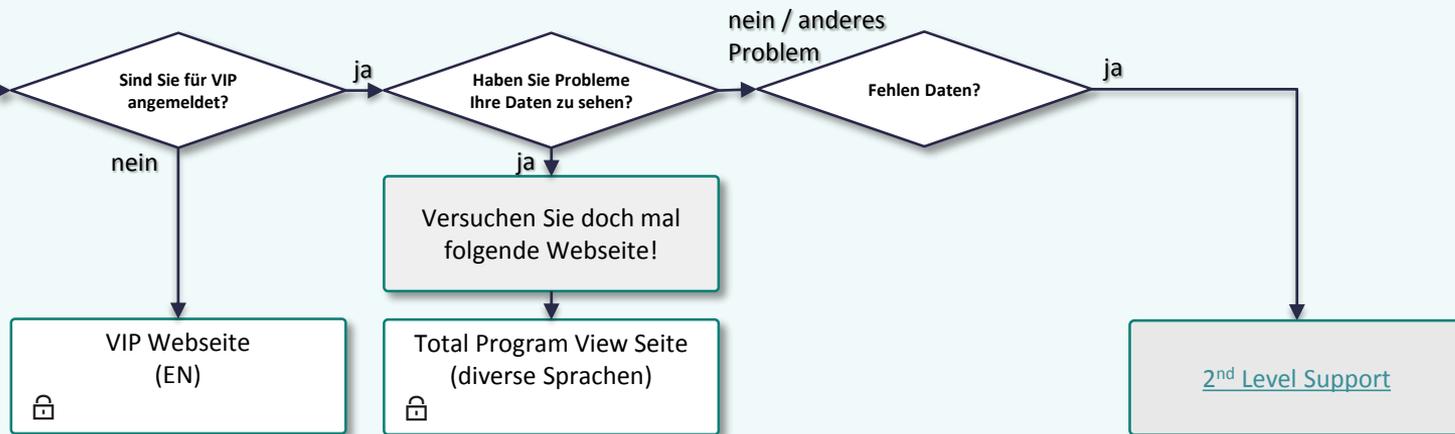
Das Cisco Service Contract Center kann Ihnen auch bei der Optimierung Ihrer Prozesse, bei der Erneuerung von Serviceverträgen und durch die Fähigkeit von prognostizierten Umsatzchancen und somit bei der Förderung der strategischen Entwicklung ihres Services Business helfen.

In 2017 wird CSCC von CCW-R, dem RenewalPortal für Service-Verträge, abgelöst.

- Links auf dieser Seite:**
- <http://www.cisco.com/web/services/ordering/csccl/index.html>
 - <http://www.cisco.com/web/services/resources/csccl/training/index.html>
 - <http://www.cisco.com/web/services/ordering/csccl/support.html>
 - <https://ccrc.cisco.com/>

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 Architekturen weitere Untergruppen an.

Voraussetzung:

- gültige Spezialisierung während der Laufzeit.
Laufzeiten:
6 Monate oder 3 Monate
- Customer Loyalty Survey Program Ergebnisse im Net Promoter Score
- Minimum Buchungsziel pro VIP Track

Links auf dieser Seite:

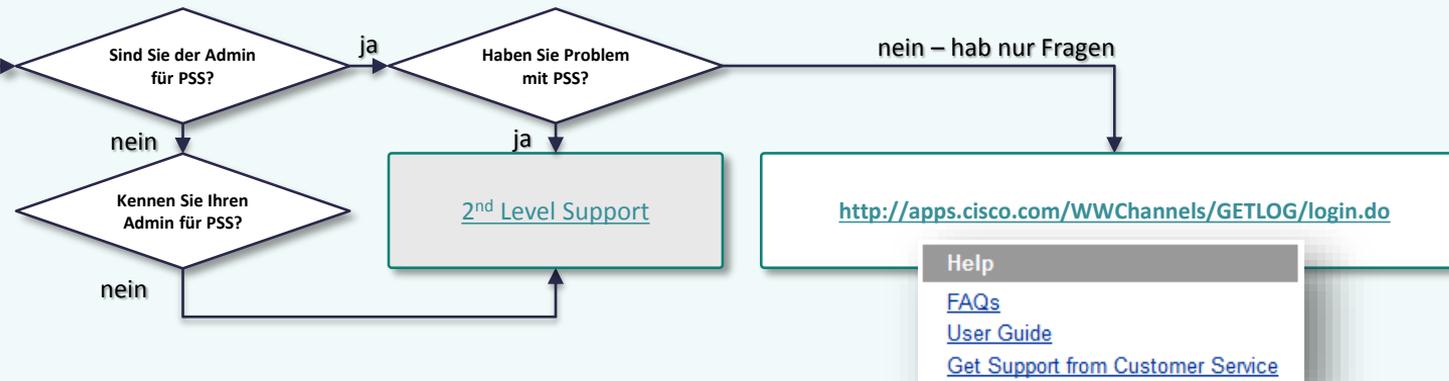
<http://www.cisco.com/go/vip>

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

PSS/Partner Self Service

www.cisco.com/go/pss9+9+9+623

0,



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.

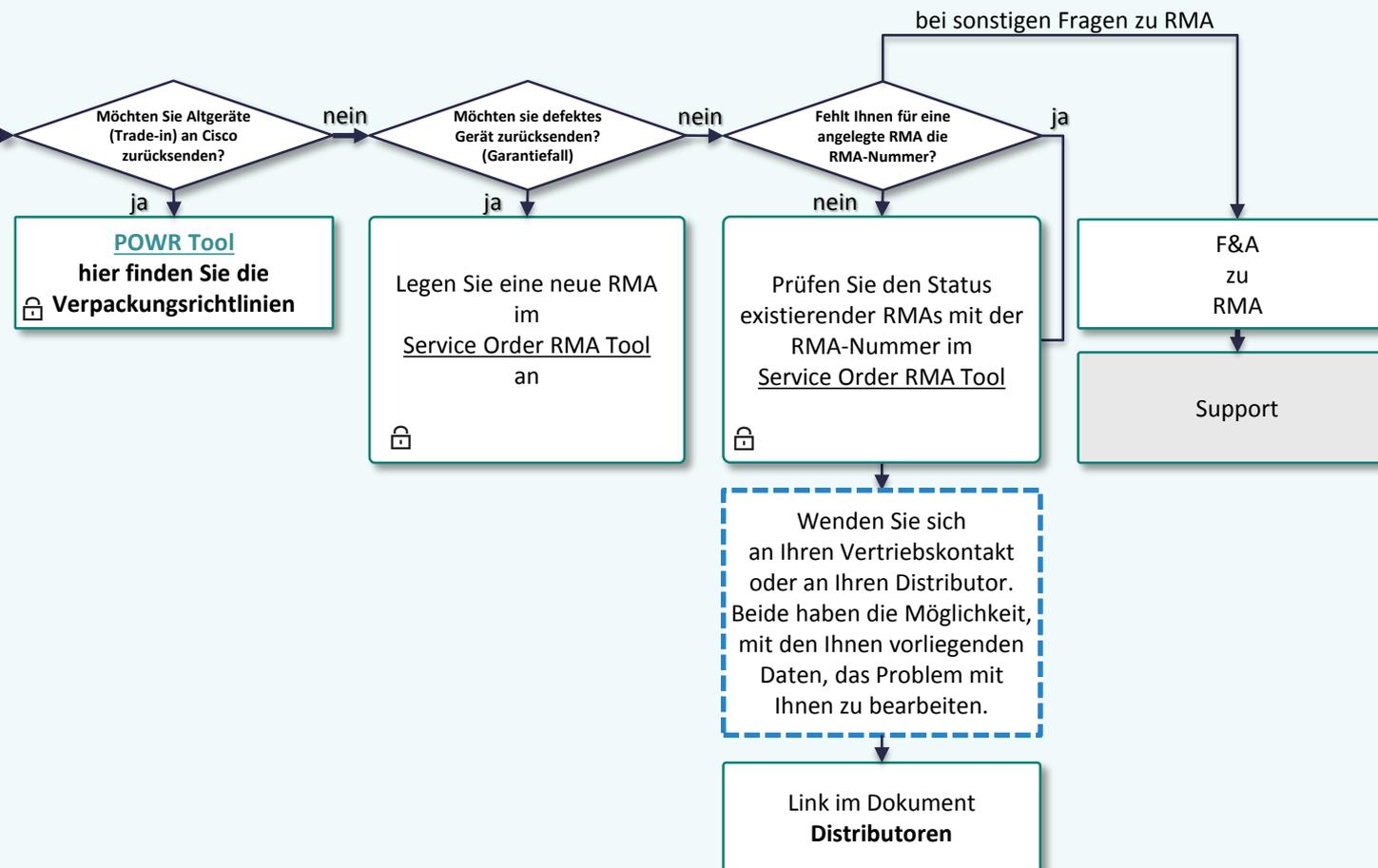
Information:

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

RMA/Return Material Authorization



Information:

Eine Retourengenehmigung (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/productOnlinewebreturns.html

PSPP/Public Sector Partner Pricing

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

Public Sector Partner Program - PSPP

Cisco Public Sector Partner Pricing (PSPP) provides competitive pricing for Cisco partners selling to public sector customers.

Objectives

- Support partners selling into the competitive and fragmented public sector market place.
- Help partners maintain healthy margins when selling to public sector customers who traditionally have long sales cycles.
- Help differentiate partners that invest and specialize in the public sector with better Cisco engagement and discounts.

Requirements

PSPP Enrollment

This incentive is available to all Cisco Certified (Gold, Premier or Select), Registered and Cloud and Managed Services Program (Master, Advanced, Express) partners in the EMEAR countries and regions participating in the program.

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.

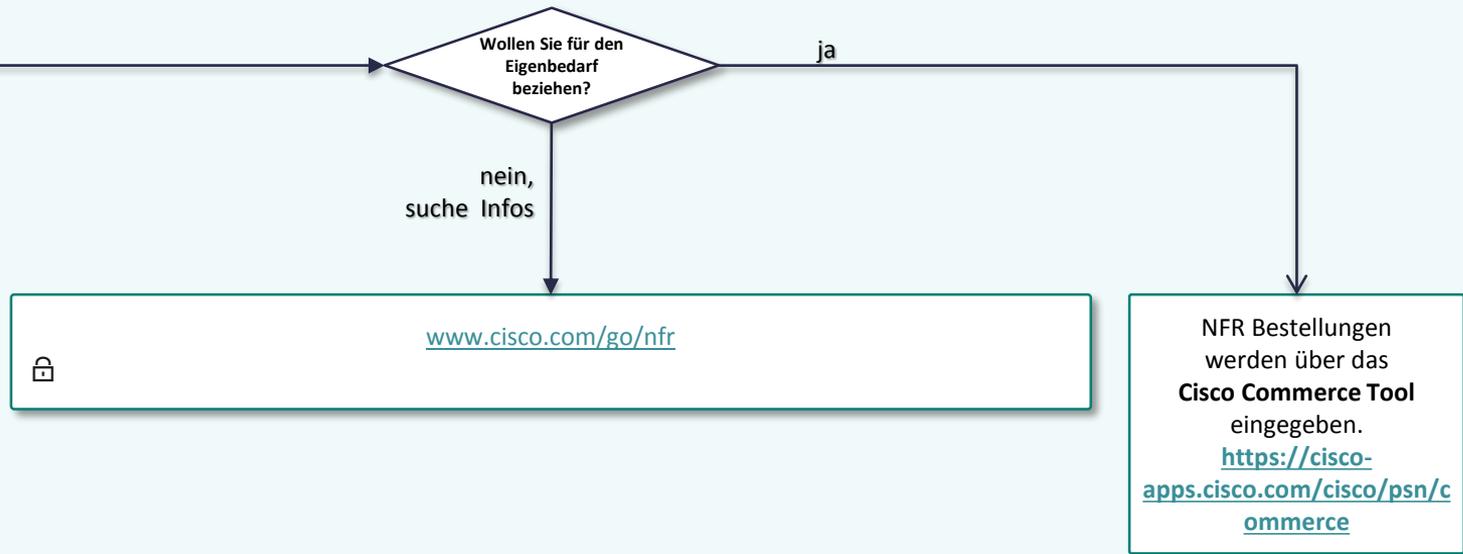
Links auf dieser Seite:

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

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

**Anmeldeprozedur für das PSPP
finden Sie hier**

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.

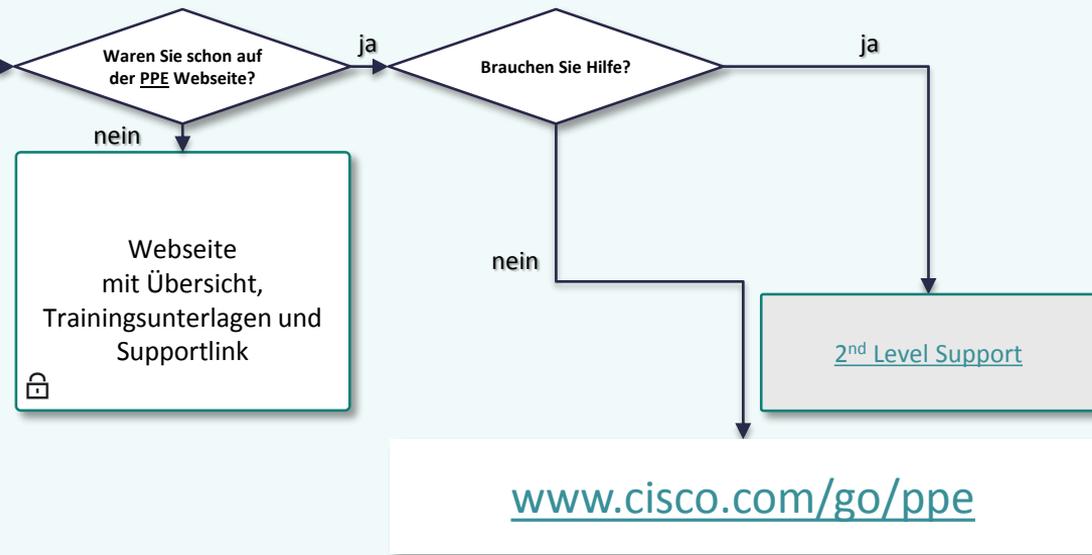
Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/nfr

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

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 (PMA)-Tool und in Cisco Commerce können Partner im PPE-Tool einfach zwischen der Zertifizierung und Spezialisierung sowie der Verwaltung von Geschäftsabschlüssen und Bestellungen wechseln.

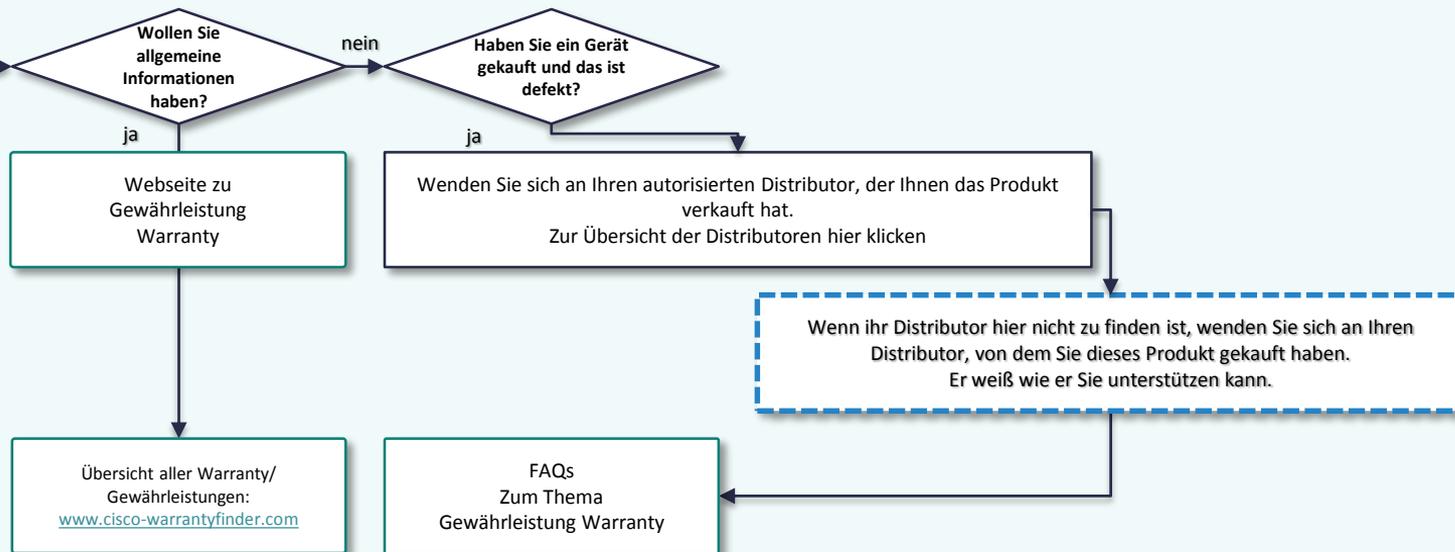
Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/ppe

<https://forums.cisco.com/OperationsExchange/s/training>

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:

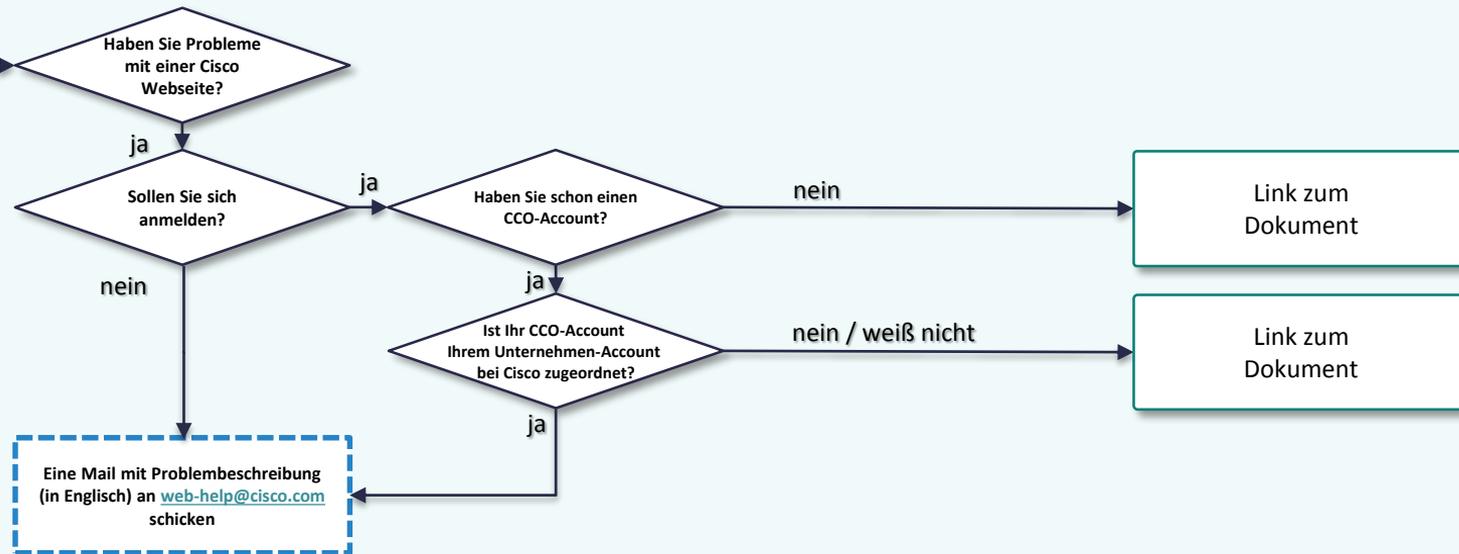
www.cisco.com/go/warranty

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

www.cisco-warrantyfinder.com

Webseite

www.cisco.com



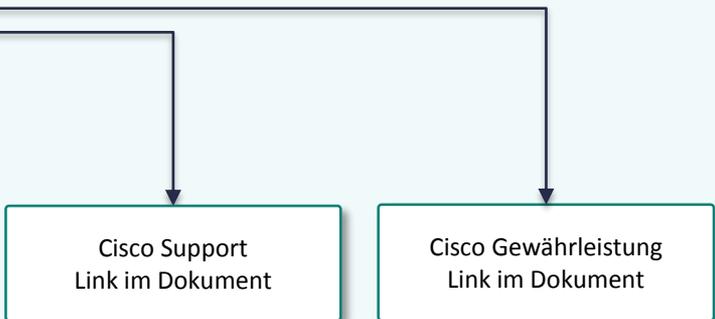
Information:

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



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

**Höhere Expertise.
Mehr Umsatz. Bessere Margen.
Jetzt Select Partner werden
und durchstarten!**

[Hier geht's zum Select Fahrplan](#)

Warum soll ich Cisco Partner werden? <ol style="list-style-type: none">1 Was braucht der Markt aktuell? >2 Warum hat Cisco das beste Angebot? >3 Welche Produkte passen zu welchen Herausforderungen? >4 Warum passt Cisco perfekt im SMB-Bereich? >	Wie werde ich Cisco Partner? <ol style="list-style-type: none">1 Welche Vorteile hat eine Cisco Partnerschaft für mich? >2 Wie ist der Fahrplan zu meiner Cisco Partnerschaft? >3 Welche Webinare informieren mich zur Cisco Partnerschaft? >4 Wie kann ich sofort Partner werden? >	Partner Newsletter
Wie starte ich mein Cisco Geschäft? <ol style="list-style-type: none">1 Wo bekomme ich Unterstützung von Cisco? >2 Wo erhalte ich Trainings und Ausbildung? >3 Welche aktuellen Promotions kann ich nutzen? >4 Wie bekomme ich Leads? >	Wie kann ich als Cisco Partner wachsen? <ol style="list-style-type: none">1 Wie werde ich zertifizierter Partner? >2 Wie kann ich meine Einkaufsmarge verbessern? >3 Wie kann ich mit dem Cisco Produktportfolio wachsen? >4 Welcher Partnerlevel passt für mich am besten? >	Wichtige Events
		Promotions des Monats
		Schnelle Hilfe
		Cisco Fahrpläne
		Latest News 29 OKT 11.11. IT-Treffpunkt: Power Up Mobility Teil II

Information:

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

Links auf dieser Seite:

www.komm-zu-cisco.de

Webtool/Hilfe für Webtools

```
graph TD; A{Sie haben Probleme mit einem Webtool?} --> B[Partner Helpline Webseite];
```

Sie haben Probleme mit einem Webtool?

Partner Helpline Webseite

About Cisco /

Help

Cisco.com Help

Use the links listed in the sections below to get help from Cisco for this website. If you have any questions or comments related to the Cisco.com website, send an email to the Cisco.com Support Team at web-help@cisco.com. For product support, look at the Product Technical Support section below.

Product Technical Support

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

Access technical-support solutions through a comprehensive suite of online tools, services, documentation, and escalation resources.

Use of Cisco.com

[Browser and Font Help](#)

Get information on which browsers work best with Cisco.com, and how to change font sizes.

[My Cisco User Guide](#)

Learn how to use My Cisco for saving bookmarks and accessing collaboration tools.

[Registration Benefits and Help](#)

Learn about the benefits of registering on Cisco.com and access instructions for registering, profiles, and access.

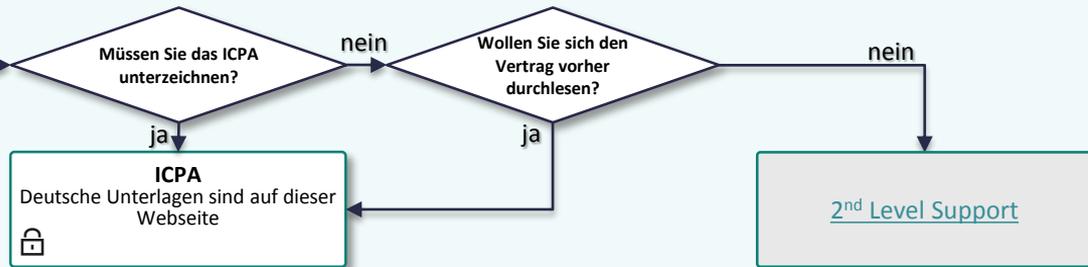
Information:
nicht vorliegend

Links auf dieser Seite:

<https://www.cisco.com/c/en/us/about/help.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.

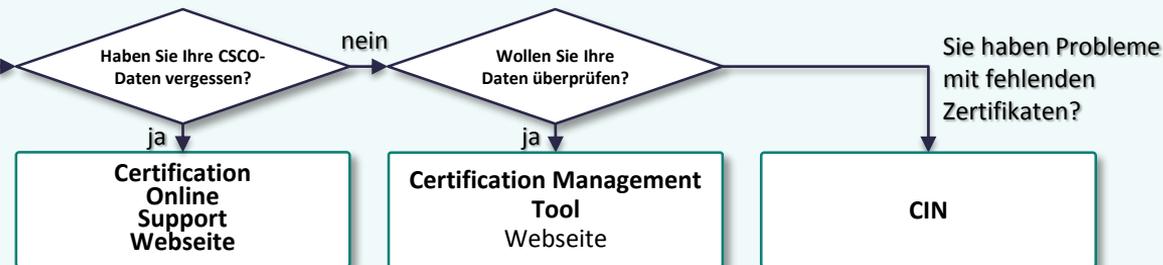
Die Zustimmung zur Vereinbarung ist erforderlich, um im Partner Locator aufgelistet zu werden.

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?



Who is my Cisco Rep...

Please Enter a Company Name or Keyword to Search for Team members:

Company *	<input type="text"/>
Country	UNITED STATES <input type="button" value="v"/>
Roles	ACCOUNT MANAGER / TEAM AGENT <input type="button" value="v"/>
Postal Code	<input type="text"/>

Information:

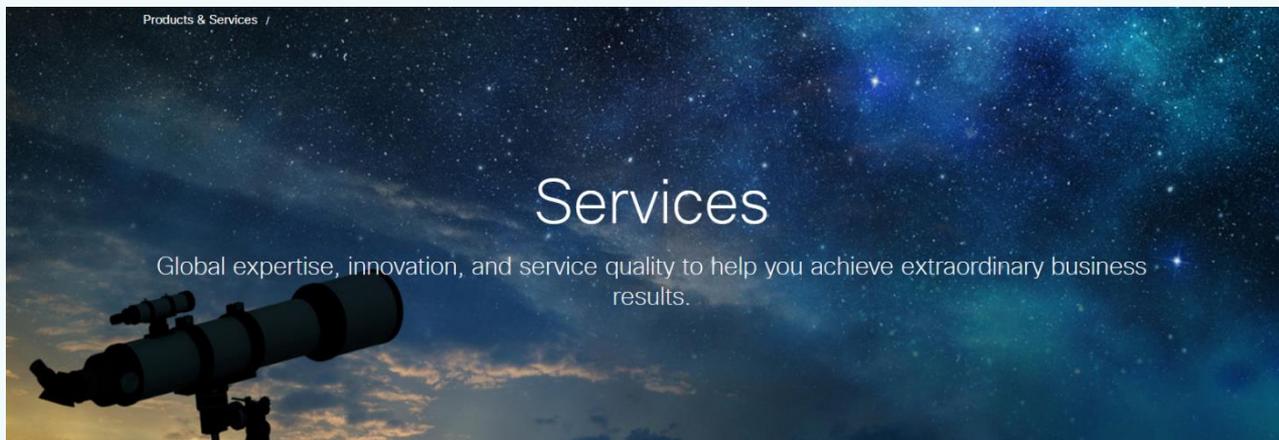
Cisco unterteilt potenzielle Kunden sowohl nach Größe, Standort und vertikalem Segment als auch nach langjähriger Kaufhistorie und globalem Auftritt seiner Kunden. Nutzen Sie die nebenstehenden Möglichkeiten Ihren richtigen Ansprechpartner zu finden.

Links auf dieser Seite:

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

Cisco Services für...

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



Information:

In der wachsenden Komplexität der Netze sind auch die Cisco Services entsprechend erweitert worden.

So bietet Cisco für folgende Bereiche Services an:

- [Cloud](#)
- [Collaboration](#)
- [Data Center and Virtualization](#)
- [Enterprise Networks](#)
- [Routing](#)
- [Security](#)
- [Service Provider](#)
- [Switching](#)
- [Wireless](#)

Alles Weitere bitte auf der Webseite nachlesen

Links auf dieser Seite:

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

Wo finde ich ...

Kontakt zur Leasing-/Finanzierungsabteilung?

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

The screenshot shows a webpage with the following content:

- Header: "Warum eine Finanzierung?"
- Navigation: "DEUTSCHLAND", "INFORMATIONEN ZUM KAUF", "Cisco Capital" (selected)
- Main Content: "Eine 'lifecycle'-Finanzierung schafft die Verbindung von Technologie-Investments und den Geschäftserfordernissen". A green button labeled "Mehr erfahren" is visible.
- Image: A photograph of two people climbing a ladder.
- Footer: "Warum eine Finanzierung mit Cisco Capital?", "Finanzierungslösungen", "Kontakt"
- Text: "Warum eine Finanzierung mit Cisco Capital? Die Entscheidung, wie Sie in Technologien investieren, ist genauso wichtig wie die Entscheidung, welche Lösung die richtige für ihr Unternehmen ist. Cisco Capital unterstützt Sie dabei. Wir bieten Finanzierungslösungen an, die speziell auf die Unterstützung der Geschäftsziele und des Technologiebedarfs unserer Kunden jetzt und in der Zukunft zugeschnitten sind. Mithilfe unserer praktischen und kostengünstigen End-to-End-Finanzierungslösungen können Sie:

Information:

Mit den Angeboten 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.

Beispielsweise das Cisco EasyLease-Programm bietet besonders für kleine und mittlere Unternehmen eine ideale Finanzierungsmöglichkeit für Technologien sowie zur besseren Verwaltung ihres Cashflows. So können Kunden 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“?

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? (Webseiten in anderer Sprache)

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)

Europe

Austria [Deutsch](#)

Azerbaijan [Azərbaycan dili](#)

Belgium [English](#), [Français](#), [Nederlands](#)

Bosnia & Herzegovina [Bosanski](#)

Bulgaria [Български](#)

Croatia [Hrvatski](#)

Cyprus [English](#)

Czech Republic [Czech](#)

Denmark [Dansk](#)

Estonia [Eesti](#)

Finland [Suomi](#)

France [Français](#)

Germany [Deutsch](#)

Greece [Ελληνικά](#)

Hungary [Magyar](#)

Russia [Русский](#)

Italy [Italiano](#)

Kazakhstan [Русский](#)

Latvia [Latvian](#)

Lithuania [Lietuvių](#)

Luxembourg [English](#), [Français](#)

Macedonia - FRYO [Македонски јазик](#)

Malta [English](#)

Netherlands [Nederlands](#)

Norway [Norsk](#)

Poland [Polski](#)

Portugal [Português](#)

Romania [România](#)

Serbia & Montenegro [Srpski](#)

Slovakia [Slovensky](#)

Slovenija [Slovensko](#)

Spain [Español](#)

Sweden [Svenska](#)

Switzerland [Français](#), [Deutsch](#)

Turkey [Türkiye](#)

Ukraine [Українська](#), [Російська](#)

United Kingdom & Ireland [English](#)

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:

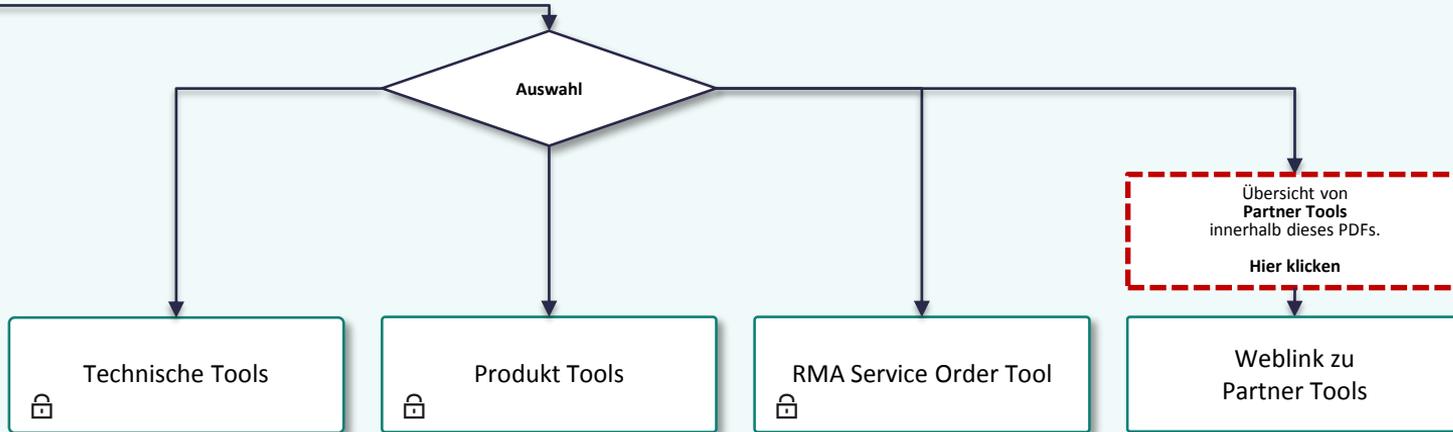
www.cisco.com/web/FR/index.html

Italiano:

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

www.smbpartner.de/go/ansprechpartner

Wo finde ich ... ein Partner Tool/Programm?



Tools & Resources

Featured Tools

- ASA CLI Analyzer
- IPsec Lan-to-Lan Configuration Checker

All Tools Filter By (Products)

- My Devices
- Download Software
- Device Coverage Checker
- ASA CLI Analyzer
- Support Case Manager
- Firewall Top Talkers
- Firewall Configuration Conversion Tool
- IPsec Overhead Calculator
- UCS Sizing tool

Most Requested Tools

- Build & Price**
This online configuration tool provides detailed compatibility information, and select part feedback to streamline the ordering process.
- Cisco Feature Navigator**
Recognize features in Cisco IOS Software and Catalyst releases to identify feature support by release, platform, and future cut & locate and download the correct software images for your needs.
- Cisco IOS Software Checker**
The Cisco IOS Software Checker tool is used to search for Cisco Security Advisories that address specific Cisco IOS software releases.
- MB Locator**
Search by release, platform, feature set, or Management Information Base (MIB) name to find Cisco IOS images that include MIBs and links to download all versions of Cisco IOS MIBs.

Product Tool Index

- Cisco Feature Navigator**
Recognize features in Cisco IOS Software and Catalyst releases to identify feature support by release, platform, and future cut & locate and download the correct software images for your needs.
- Cisco IOS Software Checker**
The Cisco IOS Software Checker tool is used to search for Cisco Security Advisories that address specific Cisco IOS software releases.
- Cisco Power Calculator**
Calculate power-related requirements for a specific Power over Ethernet (PoE) configuration. The tool supports the following Cisco products: Cisco Nexus 7000, Cisco Catalyst 6500, Catalyst 4500/4500, Catalyst 3750/3750E, Catalyst 3660/3660E, Catalyst 3600, Catalyst Express 9200 series switches, and Cisco 7800 Series routers.
- Cisco Unified Communications Consistency Tool**
Review integrated systems, supporting vendor capabilities, and get information about subsequent component releases and links to download files.

Service Order RMA Tools Cisco Support Community | Live Chat | Language

HOME
HDS TO GO

Service Order RMA Tools

This site provides tools and resources to streamline your service and parts logistics requests. Please use the Feedback tab for submitting RMA-related advice requests, tool issues, or general comments. Visit the Cisco Support Community (CSC) to ask about the tools.

Service Order RMA Tool of Service Order Queue/Search of New Service Parts Tool of

"NEW" Tool alerts create search for, and view orders Search for specific entries and view details Search for Service Parts and view descriptions

Tool Name	Description
8.1	
Bug Search	View the most current bug information available on Cisco operating systems.
Certification and Specialization Application (CSA)	Apply, review, and track status of your partner certification and specialization applications. Use our CSAs for details on individual exams.
Cisco Capital Ordering Tool	Cisco Capital Ordering Tool
Cisco Commerce (CDB)	Register deals, configure and price products, software and related services, and submit orders. Learn More
Cisco Service Contract Center (SCC)	Quote, order and manage your Cisco service contracts. Learn More
Cisco Support Community	Cisco Support Community
Cisco UCS Server for Enterprise Applications	Determine the optimal hardware configurations for SAP, Oracle, Microsoft Exchange, Microsoft SQL, and Microsoft SharePoint Server.
Collaboration Sizing Tool	Size and configure collaboration solutions.
Customer Conversations Guide (CCG)	Access information and customer presentations to share with your reseller customers. Create meaningful customer conversations that drive results.
Cloud	The Cisco Cloud Cloud, provides powerful self-service capabilities for Cisco field

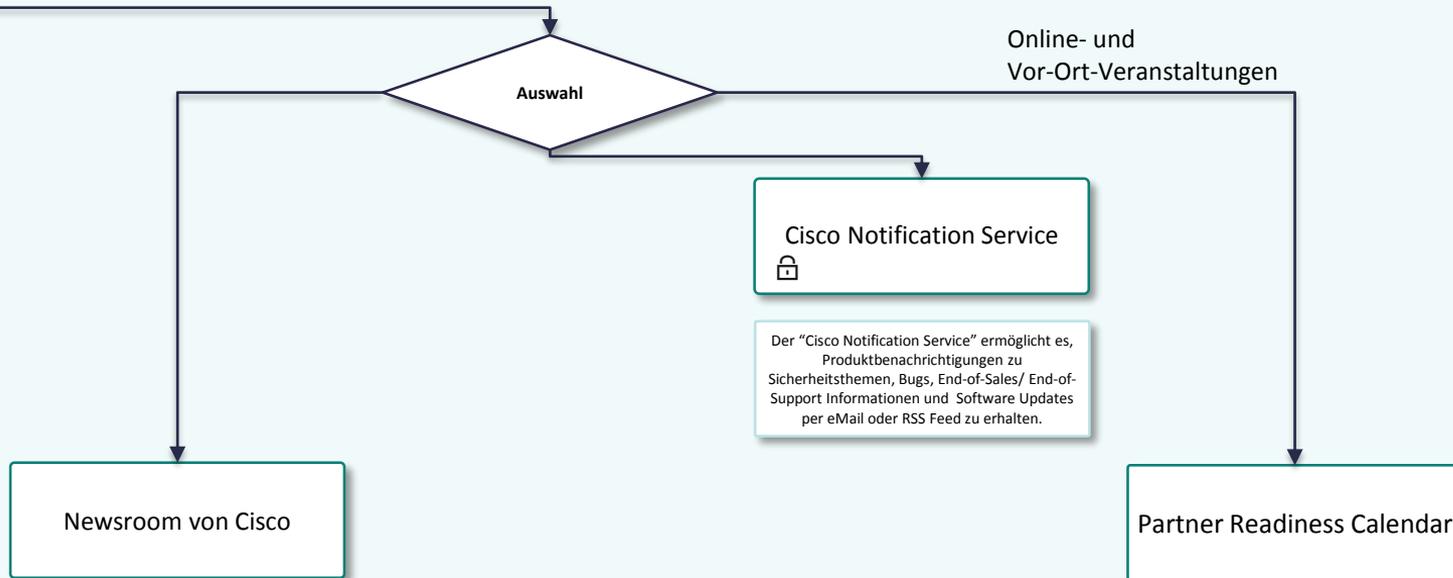
Information:
Partner-Tools können nur von Cisco registrierten Partnern und den jeweils zugeordneten Mitarbeitern des Unternehmens genutzt werden.

- 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

Übersicht von Partner Tools innerhalb dieses PDFs.
Hier klicken

Wo finde ich ...

News, Infos zu Events, Technical Notifications etc.?



Information:

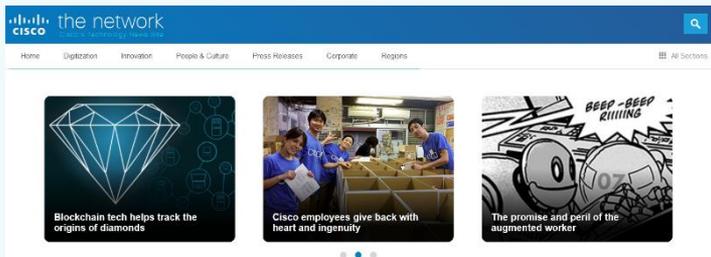
Der Erfolg steht und fällt mit den Informationen, die man von seinen Business-Partnern erhält. Cisco bietet unzählige Quellen. Neben elektronischen Newslettern bietet Cisco auch Veranstaltungen an. Hier ist eine Auswahl von wichtigen Informations-Containern.

Links auf dieser Seite:

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

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

<http://cisco.cvent.com/Events/Calendar/Calendar.aspx?cal=2e7338fe-e365-4b6e-99fe-a2d8e36f7f46>



Wo finde ich ... technischen Cisco Support/Service für meinen Kunden?

Support Übersicht

[Deutschland](#)
[Österreich](#)
[Schweiz](#)

Support und Downloads

Produktsupport	Downloads	Kontakt/Support-Tickets	Services
Produktnamen eingeben, z. B. „6500 Switch“ oder „IP-Routi <input type="button" value="Suchen"/> Fehlerbehebung, Konfiguration, Installation und technische Dokumentationen			
Router	Cloud und Systemmanagement	Service Exchange	
Switches	Collaboration (Cisco Quad)	Speichernetzwerke	
Wireless	Schnittstellen und Module	TelePresence (Videokonferenzen)	
Sicherheit (VPN, Firewall usw.)	Optische Netzwerke	Server-Unified Computing	
Netzwerksoftware (IOS & NX-OS)	Physische Sicherheit und Gebäudesysteme	Universal-Gateways und Access Server	
Sprachtechnologien und Unified Communications (Telefone)		Video- und Inhaltsbereitstellung	
Linksys (Jetzt Teil von Belkin)			
Alle Produkte Modellseiten			
Tools Alle Tools durchsuchen		Community 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

<http://www.komm-zu-cisco.de/warum#part3-download7>

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:

<http://www.komm-zu-cisco.de/warum#part3-download7>

Guided Deal Registration

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

Information:

Guided Deal Registration ist der nächste Evolutionsschritt des Cisco Commerce und ermöglicht allen Partner unabhängig von Spezialisierungen oder Zertifizierungen immer die beste Kombination an Promotiondiscounts und anderen, programmabhängigen Zusatzdiscounts für seine Projekte zu erhalten. Auch wird der Zeitraum zwischen Antragsendung und Prüfung der zuständigen Verantwortlichen, für z.B. den Endkunden oder technologischen Überprüfungen, verkürzt.

Links auf dieser Seite:

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

Wo finde ich ...

Lerninhalte und das Learning/Education Portal?

Cisco Sales Connect



Partner Specializations: Continuous Learning Library

Partner Specializations reflect the depth of your skills across certain technologies and architectures. Show your customers that you have expertise in Cisco technologies...



Sales New-Hire Acceleration Program (SNAP)

Provides the information and knowledge sales people need to rapidly come up to speed on Cisco architectures, solutions and tools.



Partner Sales New-Hire Acceleration Program (SNAP)

The SNAP: Virtual Training curriculum is a self-paced curriculum focusing on architecture and solutions training first and foremost. In addition, the SNAP: Virtual Tr...



Sales Role-based Development

Start here to access the quarterly training priorities for your role and region.

Information:

Sales Connect ist ein Webportal das Ihnen schnell und einfach Dokumente, Demonstrationen und **Trainings** zur Verfügung stellt die speziell auf Ihre Ansprüche zugeschnitten sind, basierend auf Ihren Cisco Commerce Workspace (CCW) Deals.

Links auf dieser Seite:

<https://salesconnect.cisco.com/#/>

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
Presales Tech Support
Design/Installation Help
Training, Quotes, Program Help
Postsales Tech Support

Follow Us
[Twitter](#) [Facebook](#) [YouTube](#) [LinkedIn](#)

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
Cisco Services Partner Program
finden Sie hier:

www.cisco.com/go/cspp



Services Partner Program

Recurring Revenue
Grow your bottom line

Digital transformation is driving new realities
Create opportunities for subscription-based services
and recurring revenue

Quality #1: Rising demand is driving digital transformation
Quality #2: The services market is growing
Quality #3: The industry is moving to a subscription economy

Line-of-business leaders playing a more active role
DC estimates a \$1.1 total services opportunity by 2019
By 2020 80% of IT will be pay as you go

Create Opportunities for Yourself

Grow your bottom line with a recurring revenue strategy. (PDF - 567 KB)

See How

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 Liaison Programm?

Consultant Liaison Programm – Übersicht

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/consultant-liaison-program.html>

Information:

Das globale Consultant Programm

Unsere amerikanischen Kollegen verantworten das weltweite Cisco Consulting Liaison Program.

Links auf dieser Seite:

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/consultant-liaison-program.html>

Wo finde ich ...

Infos zu Smart Net Total Care Services?

Smart Net Total Care Services

<http://www.cisco.com/web/services/portfolio/product-technical-support/smart-net-total-care/index.html>

Cisco Smart Net Total Care Service

SMARTnet Is Now Smart Net Total Care!

SMARTnet has merged with Smart Net Total Care. Now you have access to smart capabilities in addition to technical support.

Proactive Support for Your Network Infrastructure

Resolve issues faster. Reduce downtime. Improve operational efficiency.
(04:04 min)

[See How](#)



The Internet of Everything creates opportunities to improve productivity, efficiency, and customer engagement. The network is at the heart of this innovation. It must support apps and devices, help enable personal experiences, and connect to clouds more securely.

Our services proactively support, optimize, and help secure your network so you can pay more attention to running your business.

Smart Net Total Care helps solve problems faster, improves operational efficiency, and reduces the risk of downtime. It gives you more time to focus on business innovation while proactively supporting your infrastructure.

What You Get:

Information:

Der **Cisco Smart Total 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.

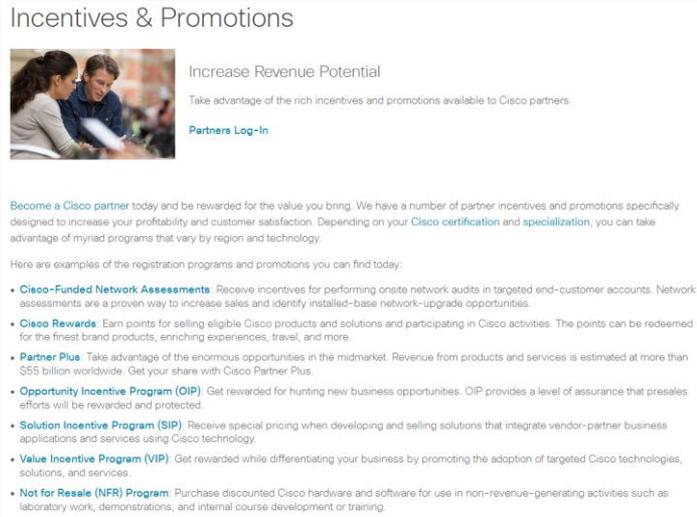
Links auf dieser Seite:

<http://www.cisco.com/web/services/portfolio/product-technical-support/smart-net-total-care/index.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



Incentives & Promotions

Increase Revenue Potential
Take advantage of the rich incentives and promotions available to Cisco partners.
[Partners Log-In](#)

Become a Cisco partner today and be rewarded for the value you bring. We have a number of partner incentives and promotions specifically designed to increase your profitability and customer satisfaction. Depending on your Cisco certification and specialization, you can take advantage of myriad programs that vary by region and technology.

Here are examples of the registration programs and promotions you can find today:

- **Cisco-Funded Network Assessments:** Receive incentives for performing onsite network audits in targeted end-customer accounts. Network assessments are a proven way to increase sales and identify installed-base network-upgrade opportunities.
- **Cisco Rewards:** Earn points for selling eligible Cisco products and solutions and participating in Cisco activities. The points can be redeemed for the finest brand products, enriching experiences, travel, and more.
- **Partner Plus:** Take advantage of the enormous opportunities in the midmarket. Revenue from products and services is estimated at more than \$55 billion worldwide. Get your share with Cisco Partner Plus.
- **Opportunity Incentive Program (OIP):** Get rewarded for hunting new business opportunities. OIP provides a level of assurance that presales efforts will be rewarded and protected.
- **Solution Incentive Program (SIP):** Receive special pricing when developing and selling solutions that integrate vendor-partner business applications and services using Cisco technology.
- **Value Incentive Program (VIP):** Get rewarded while differentiating your business by promoting the adoption of targeted Cisco technologies, solutions, and services.
- **Not for Resale (NFR) Program:** Purchase discounted Cisco hardware and software for use in non-revenue-generating activities such as laboratory work, demonstrations, and internal course development or training.

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 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/Silver* oder Gold Partner werden

Für Partner mit Fokus im KMU Bereich

Haben sie bereits eine Zertifizierung?

Webseite für Infos zur Select Zertifizierung (deutsch):
http://www.cisco.com/web/DE/unified_channels/certified-select.html

Für Partner mit technischem Fokus und Wissen

Übersicht der Zertifizierungen (english): Select, Premier, Gold
www.cisco.com/web/partners/partner_with_cisco/channel_partner_program/resale/specializations/index.html#~two

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-, 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‘ im April 2016 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](#)

[Premier](#)

[Select](#)

[Multinational und Global](#)

Specialization Categories

[Master Specializations](#)

[Data Center](#)

[Borderless Networks](#)

[Security](#)

[Collaboration](#)

[SP Technology](#)

[Small und Midsize](#)

[Cloud und Managed Services](#)

[Master Service Provider](#)

[Advanced Service Provider](#)

[Express Service Provider](#)

[Services Reseller](#)

[Cisco Powered Services](#)

[Services Partner Program](#)

[Services Portfolio](#)

[Architecture und Solutions](#)

[Collaborative Services](#)

Partner 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“

Wie werde ich Cisco Partner

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 Programm bietet Ihnen die notwendigen Lösungen, das Training, die Tools und den Support, um Ihre Kunden zufrieden 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 zufrieden 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.

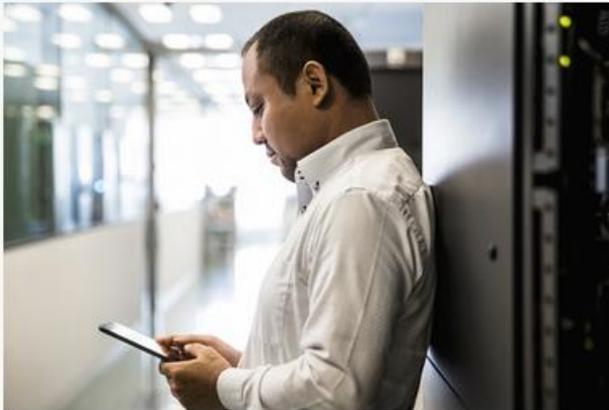
Links auf dieser Seite:

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

Wie kann ich ... am Solution Partner Programm teilnehmen?

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

Solution Partner Program



10 Steps to Accelerate Business Growth

Read IDC's latest report to find out what steps you can take to accelerate growth as a Cisco solution partner. (PDF - 1.4 MB)

[Read IDC's InfoBrief](#)

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 per Demo zeigen?

Cisco bietet eine virtuelle Demo-Option an:

<https://dcloud.cisco.com>

Come Experience Cisco

Experience Cisco
Huge catalog of demos, training and sandboxes for every Cisco architecture

Why dCloud?
Fully scripted, customizable environments available almost instantly in the cloud for free!

Easy to get started
Login using your Cisco.com account and run your first session today

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.

Alternative:

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:

<https://dcloud.cisco.com/>

Wie kann ich ... Marketing mit Cisco machen?

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

Partner & Vertrieb Vermarktung

DEUTSCHLAND

PARTNER UND VERTRIEB

VERKAUF, INTEGRATION UND
BERATUNG

Incentives und Promotions

Partner Plus

Services für Partner

Vermarktung

Marketingkampagnen

Kampagnen „To-Go“

Wir bieten Ihnen Tools und Support, um Kunden besser zu erreichen und Ihren Umsatz zu erhöhen.

Partner Marketing Central



Cisco bietet eine Reihe von Materialien, mit deren Hilfe Sie das Marktpotenzial Ihres Unternehmens steigern können. Vertriebsressourcen, Marketingkampagnen usw. unterstützen Sie bei der Generierung von Leads und effektiven Vermarktung der aktuellen Cisco Produkte und Lösungen.

Marketingressourcen

Information:

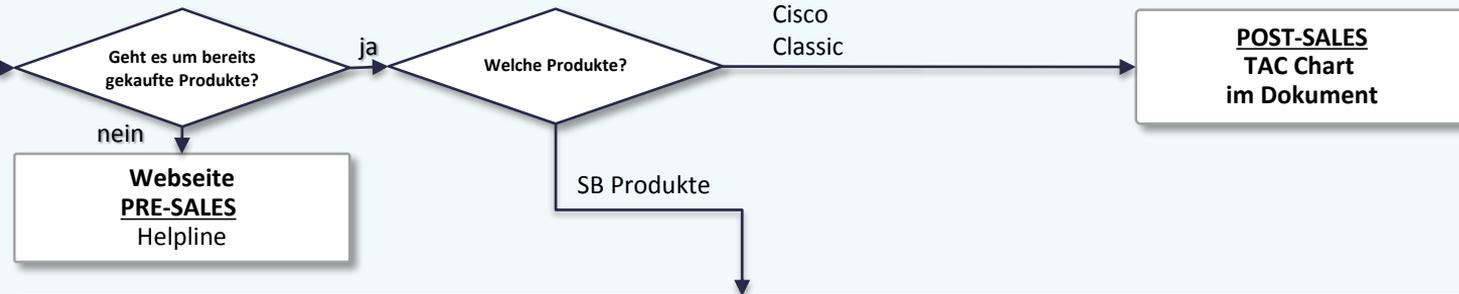
Hier finden Sie eine grosse Auswahl an Marketing- und Vertriebswerkzeugen. Diese ermöglichen es Ihnen, professionelle Marketing-Kampagnen zu lancieren. Das passende Bildmaterial finden Sie dabei in der Marketing Library. Die zur Verfügung gestellten Vertriebs-Tools sorgen für eine effizientere Bewältigung 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 telefonisch oder via Chat mit den Technikern kommuniziert werden kann:

<https://ciscosupport.webex.com/ciscosupport/supportcenter/webacd.wbx?WQID=72acc92ca05dcd6e4b0510b7f986d720>

Home > Small Business Support

Small Business Support

Online Support

Find downloads plus support for installation, configuration, troubleshooting, and maintenance.

Small Business Support Community
Small Business Knowledge Base Search - Guide Me

Resources

Locate data sheets and other product documentation on the Resources tab of the product page.

Small Business Products

Additional Support

- Product Warranties
- How to Buy
- Find a Local Reseller

Phone or Chat Support

Speak or chat with a Cisco technical support representative. Support contract holders and those with products under warranty receive live support at no charge. Don't see your product here? Check [Cisco Support](#) for products for larger businesses.

Simplify your call or chat:

- Have your product serial number and Cisco.com user name ready. (Register for a Cisco.com user name if needed)
- Update your profile with your support contract information.

Category Product Series and Models Support Contract, Warranty, Community Support

Small Business Produkt Hotline
jetzt auch auf Deutsch!

NEU

>> Telefonisch: 0800 0005076 (von 09:00 bis 18:00 Uhr)
>> Support per WebEx/Chat

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_contact_s.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-J	
Tool Name	Beschreibung
AutoQuote	Automatisieren von geringfügigem Erneuerungsgeschäft (Renewal). Liefern sie automatisch Angebote Ihren Kunden oder Vertriebsteams.
BOM Optimizer	Laden Sie ihre vorbereiteten Bill of Material (Stückliste) zur Nachbearbeitung hoch.
Bug Search	Hier findet man die aktuellen BUG Informationen auf Cisco Systemen.
CAM Locator	Finde den Cisco Partner Account Manager.
Cisco Commerce (CCW)	Eingabe von Projekten, konfigurieren und bepreisen von Produkten, Software und den Services und übermitteln von Bestellungen. Learn More
Cisco DNA Readiness Advisor	Verwenden Sie diese schnelle Bewertung um zu verstehen, wie digital bereit Ihr Netz im Vergleich zu den Netzen anderer aus Ihrer Branche ist und wie Sie auf das nächste Level des Netzausbaus fortschreiten können.
Cisco Ready	Mehr und schneller verkaufen mit Business Analysen, die Einblicke in installierte Basis-Daten ermöglicht.
Cisco Service Contract Center (CSCC)	Quotieren, bestellen und managen von Cisco Service Verträgen. Learn More
Cisco Support Community	Cisco Support Community – mit Technikern weltweit kommunizieren.
Cisco UCS Sizer for Enterprise Applications	Ermitteln der optimalen Hardwarekonfigurationen für SAP, Oracle, Microsoft Exchange, Microsoft SQL und Microsoft SharePoint Server.
Collaboration Sizing Tool	Abschätzen und konfigurieren von Lösungen im Bereich Collaboration.
Collaboration Solutions Analyzer	Dieses Tool arbeitet mit Expressway, Conductor und der diagnose von Endgeräte Log-Archiven und bietet System Informationen, Log-Analyse an und identifiziert bekannte Probleme oder Defekte.
Connect Dots	Finde Informationen zu Produkten und Services.
Customer Service Central	Verwalten von Kunden Service Anfragen für die Unterstützung von Bestellungen, Projektaufstellungen, Rückgaben, Aufträgen, Profil und Zugang, Tool Zugriff, Training, Reports, Feedback und mehr mehr.
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.
Disti Compass	Eine global verfügbare Mobile APP die Partner mit wertvollen Ressourcen verbindet, die von den Distributoren geliefert werden.
Distributor Locator	Finde einen Cisco Distributor. Learn More
E-Consulting for Partners	Führt eine tiefe Inspektion durch ihre Praxis, Fähigkeiten und bietet eine persönliche Empfehlung für eine Verbesserung an. Learn More
eDelivery	Verwalten und downloaden Sie Ihre Software Lizenz Dokumentationen. FAQs SKU list
Enterprise Configuration Wizard	Ein begleitender Konfigurator der auf Basis der Vorgaben eine "gute", "bessere" und eine "am besten" Option anbietet.
Feature Navigator	Finde die richtige Software-Version für die Funktionalitäten die für Dein Netzwerk gewünscht sind.
Global EasyPay (GEP)	Verwalten Sie Ihre Incentive Zahlungen mit einfachem und einheitlichen Zahlungsprozess und Berichterstattung.
Global Export Trade (GET)	Erleichtern Sie und beschleunigen Sie Welthandel, indem Sie alle internationalen Regeln und Regulierungen bezüglich des Exports proaktiv beobachten.

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

Seite 2

Partner Tools - Overview II

K-P	
Leads and Prospects System	Vorteil durch Aussichten, Kundenanfragen und Kundenintelligenz.
Learning Partner Locator	Finden Sie einen Cisco Learning Partner der Ihnen passende Lernoption anbietet.
List Price Catalog	Anschauen und herunterladen von Preisinformationen von Cisco Produkten und Services.
My Cisco	Passen Sie Cisco.com mit den Daten an, die Sie regelmäßig sehen wollen.
Partner Access Online (PAL)	Versenden, verwalten und auswerten von Kundenzufriedenheitsabfragen. Wichtig für die Teilnahme an diversen Programmen.
Partner Announcement Kit	Beinhaltet eine Vielzahl an modernen, digitalen Marketing Vorlagen wie Banner, eMails. Einfach starten, ohne viel Tam-Tam.
Partner Guide	Übersicht und Links zu Programmen, Tools und weiteren Partner Ressourcen.
Partner Help	Greifen Sie auf tagesaktuelle Wissensdatenbanken mit Pre-Sales-Informationen zu.
Partner Marketing Central (PMC)	Generieren Sie Co-Marketing Kampagnen, und managen Sie Endkundenveranstaltungen.
Partner Locator	Suchmaschine um Cisco Partner und/oder Managed Service Provider zu finden.
Partner Program Enrollment (PPE)	Übermitteln, überblicken und managen Sie Ihre Teilnahmen an diversen Cisco Partner Programmen.. Learn More
Partner Program Intelligence (PPI)	Konsolidiert mehrere Channel Incentive-Programme um Echtzeit Einblicke in ein Partner gesamten Portfolio bieten.
Partner Proposal Library	Sparen Sie Zeit, liefern Sie genaue Vorschläge und gewinnen Sie mehr Projekte mitdieser Bibliothek ankostenfreien, Cisco-genehmigten Vertriebstexten für über 100 Cisco Produkte und Lösungen.
Partner Self Service (PSS)	Aktualisieren Sie Ihr Partnerprofil oder verbinden Sie sich mit einem Unternehmen. Der Partner Administrator für den Cisco Partner Account kann die Unternehmensdaten, Lokationen und die jeweiligen Mitarbeiter-Accounts verwalten (hinzufügen, löschen, und den Zugriffslevel verwalten).
Planning, Design, and Implementation Technical Advisor	Dienstleistungen für qualifizierte Partner schließen Designrezension, anfängliche Einstellung, Überprüfung des Konzept, Migrationsplanung sowie Konfiguration und Integration ein.
Performance Metrics Central	Messen Sie Ihren Erfolg beim Verkauf und der Verwaltung von Cisco Services.
Power Calculator	Kalkulieren der Netzteilvorgaben für spezifische Power over Ethernet (PoE) Konfigurationen.
Product Online Web Returns	Online verarbeiten von einer autorisierten Service RMA oder Trade-In RMA.
Program Management and Application (formerly CSApp)	Anwenden, erneuern und verfolgen Sie den Status Ihres Partnerzertifikats und der Spezialisierungsqualifikationen. Verwenden Sie auch das Programmmanagement und Anwendungen für die Details bei den Prüfungen von Personen.
Public Export Product Data	Erfüllen Sie amerikanische und lokale Exportgesetze und Regulierungen die den Gebrauch, Export, Wiederausfuhr und Übertragung von Produkten, Technologie und Dienstleistungen regeln.

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

Seite 3

Partner Tools - Overview III

Q-Z	
Quick Pricing Tool	Erstellen Sie eine schnelle Preiseinschätzung für SMB (KMU) Kunden.
RF Planner Tool	Vereinfachen Sie AccessPoint-Vorschläge. Mit dem RF "Planerwerkzeug", können Sie die Voraussetzungen Ihrer Kundenzugriffspunkte (AccessPoints) ohne einen physischen Vor-Ort-Überblick nachprüfen.
RFP Tool	
SalesConnect	Finden Sie vertrauenswürdige Inhalte von Cisco um mehr Geschäfte abzuschließen, jederzeit verfügbar, überall - vom Schreibtisch bis hin zu Ihrem Mobilgerät - abrufbar.
Service Access Management Tool	Verwalten der Zugriffe auf die Leistungen Ihrer Serviceverträge.. Learn More
Service Availability Matrix (SAM)	Prüfen Sie die Verfügbarkeit der Logistik und Feldtechnikerdienstleistungen weltweit nach.
Service Finder	Finde verfügbare Services für Produkte.
Small Business Online Device Emulators	Cisco Small Business Online Device Emulatoren
SmartAdvisor	Identifiziert und meldet überholte Software und Ausrüstung, so können Sie Entscheidungen über das Aktualisieren Ihres Netzes treffen.
SuccessHub	Stellt Mittel und Werkzeuge zur Verfügung,, um Partnern von Cisco zu helfen, ihre eigene Kundenerfolgspraxis aufzubauen, welche sich auf Lebenszyklenmanagement, Kundentreue und Kundenerhalt konzentriert.
Support Case Manager	Einrichten und managen von technischen Support-Anfragen ihrer Kunden.
Technical Services Delivery Validation	Ein Portal das Informationen aus dem Aspekt der „Technical Service Delivery Validation“ enthält, also Vorgaben, Verfügbarkeit,Vorbereitung, Kosten und Planungsprozesse.
Total Program View (TPV)	Verfolge die Incentive Programme durch Buchungen, angerechneten Prdunkten und Auszahlungen.
Trade Tool	Handelszusammenhängende Informationen, die spezifisch zu Produkten von Cisco und Kundenbestellungen sind.
UCSS Mapping Tool	Suchmaschine um auf Basis der UC Software SKU/PID ihres Kunden die passende Software Support Service (SWSS) SKU/PID zu finden.
Warranty Finder	Garantie/Warranty Suchmaschine für Cisco Produkte.
Who is my Cisco Rep	Finden sie das Cisco Account Team für ihren Kunden.

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

Übersicht Partner Service/Support Kontakte:

CSCC, SmartNet Total Care, SmartNet, SCC

Deutschland	Schweiz
Angel Lee angelee2@cisco.com Fon: +44 (0) 1223 582 308	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 webbasierende 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 Franklinstr. 28/29 10587 Berlin Tel: 030 / 3 46 03-300 Fax: 030 / 3 46 03-399 Ansprechpartner: Comstor Sales Team sales@comstor.de www.de.comstor.com</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 (0) 41 266 11 11 Fax +41 41 (0) 266 11 22 www.also.ch</p> <p>ALSO Suisse SA Avenue des Baumettes 3, CH - 1020 Renens Phone +41 (0) 21 637 47 37 Fax +41 (0) 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 (0) 41 799 10 00 Fax +41 41 (0) 799 19 60 www.techdata.ch</p> <p>TECH DATA AG Rte. Des Avouillons 30 , CH - 1196 Gland Phone +41 (0) 22 999 63 11 Fax +41 (0) 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 (0) 41 784 30 03 Fax: +41 (0) 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: +41 (0) 44 722 78 00 Fax: +41 (0) 44 722 78 88 ats.ch@avnet.com</p> <p>Avnet SA Avenue des Morgines 12 1213 Petit-Lancy Tel: +41 (0) 22 7922202 Fax: +41 (0) 22 7922203 www.avnet.ch</p> 
<p>SB Produkt Distributor: Also Deutschland GmbH Lange Wende 43 59494 Soest E-Mail: cisco@also.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.

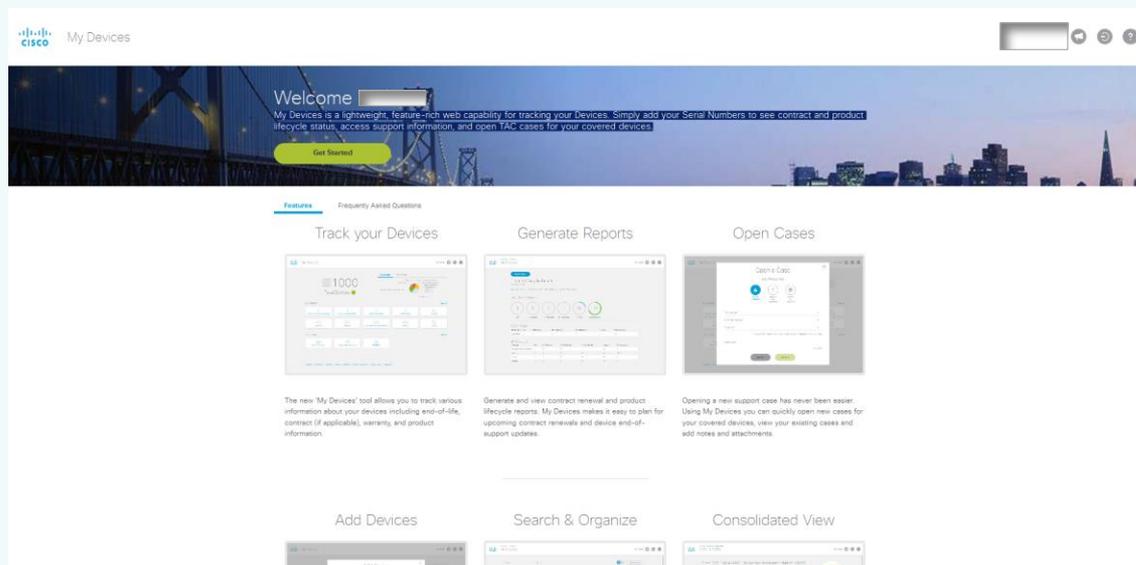
Links auf dieser Seite:

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

My Devices

<https://cway.cisco.com/mydevices>

<https://cway.cisco.com/mydevices>



Information:

My Devices ist eine leichte aber umfangreiche Weblösung um seine Geräte zu verfolgen. Einfach die Produkte via Seriennummer hinzufügen um Verträge und Lebenszyklen der Produkte zu sehen und Zugriffsunterstützungen zu sehen und um TAC (Technical Assistance Center) Cases von dort aus zu starten.

Links auf dieser Seite:

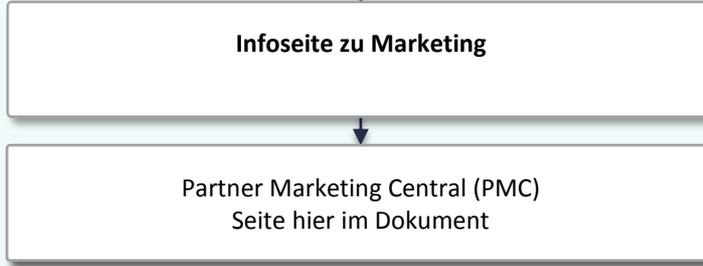
<https://cway.cisco.com/mydevices>

Cisco Acronyme – ein Destillat aus Hunderten

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
CBC	Customer Briefing Center
CC	Cisco Capital
CCO	Cisco Connection Online
CCW	Cisco Commerce
CMSP	Cloud & Managed Service Provider
CPI	Customised Partner Intelligence
CPP	Channel Partner Program
CPV	Cisco Partner View
CS	Customer Service
CSCC	Cisco Service Contract Center
CSSO	Customer Service & Support Operations
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
DCDR	Data Center Deal Registration Program
DSA	Deal Support Automation
EOSP	European Outsourcing Program
FA4P	Foundation Advantage For Partners
GeoTAM	Geo Territory Account Manager
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
P+	Partner Plus
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	Small Business
SB/Pro	Small Business/Pro
SCC	Service Contract Center
SE	Systems Engineer
SIP	Solution Incentive Program
SMB	Small Medium Business
SMS3	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
VSAM	Virtual Sales Account Manager

Marketingunterstützung



Information:

Links auf dieser Seite:

Produktübersicht

Cisco Classic Produkt Übersicht (EN)

<https://www.cisco.com/c/en/us/products/index.html>

Cisco SB Produkte nach Anforderungen aussuchen (EN)

www.cisco.com/assets/sol/sb/product_choser/index.html



weitere Seiten

Produktübersichtsseite A-Z Infoseite (EN)



Cisco Switch Selector

<https://www.cisco.com/c/dam/assets/prod/switches/cisco-switch-selector-how-to/index.html?ccid=cc000006&oid=otres000315>



Übersicht aller SB Produkte

<http://www.komm-zu-cisco.de/warum#part3-download7>

<http://www.komm-zu-cisco.de/warum#part3-download7>

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 Unternehmens - 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 potentielles 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_choser/index.html

www.cisco.com/en/US/prod/collateral/switches/product_promotion0900aecd8050364f.html

<http://www.komm-zu-cisco.de/warum#part3-download7>

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)

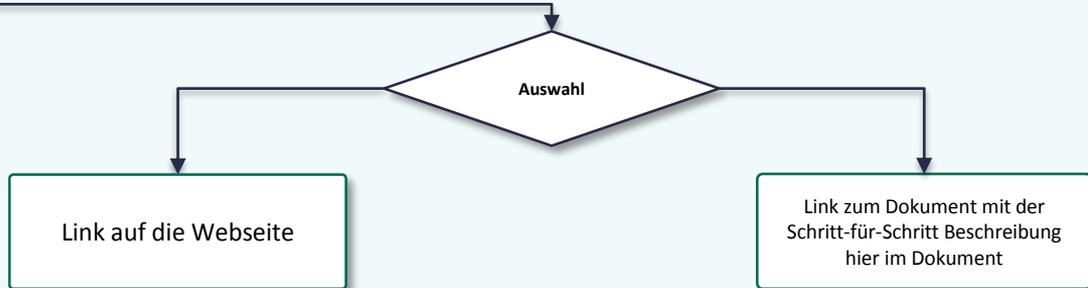
Unternehmenszertifikate sind die Entwicklungsergebnisse für Cisco Partner, die auf Basis der "Personenzertifikate" erlangt werden können. Unternehmenszertifikate unterscheiden sich nach Technologie, Kundenfokus und/oder Partnerausrichtung

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/certifications/login

www.cisco.com/go/pma

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 and Midsize Business Spezialisierung oder eine der Express Spezialisierungen (oder höher). 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.

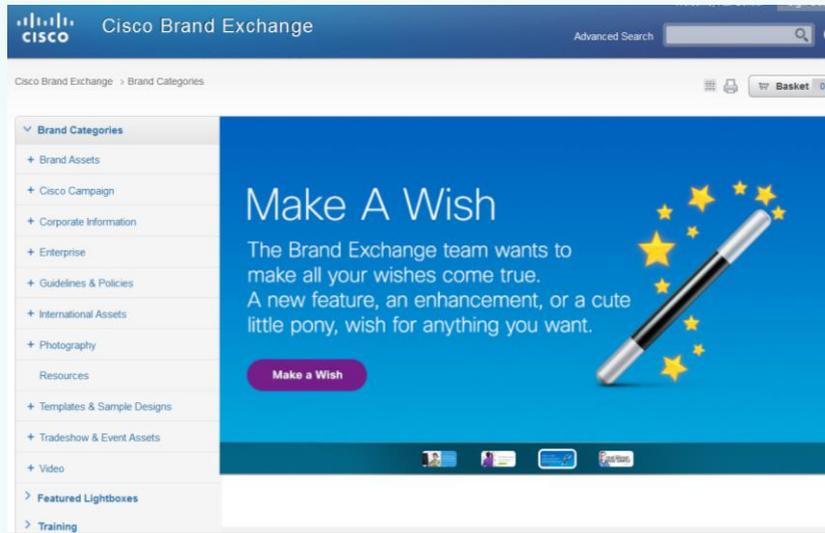
90 Tage vor dem Jahrestag der Select Zertifizierung eines Partners ändert sich der Status automatisch von „Approved“ zu „Re-Cert Mode“. Erinnerungsnachrichten werden 90, 60 und 30 Tage vor dem Jahrestag von dem Cisco CSApp Tool an den Partner geschickt (an den Administrationskontakt beim Partner).

Links auf dieser Seite:

www.smbpartner.de/go/select-erneuerung

Marketingmaterial, Produktphotos etc.

Cisco
Brand Exchange Portal
bx.cisco.com



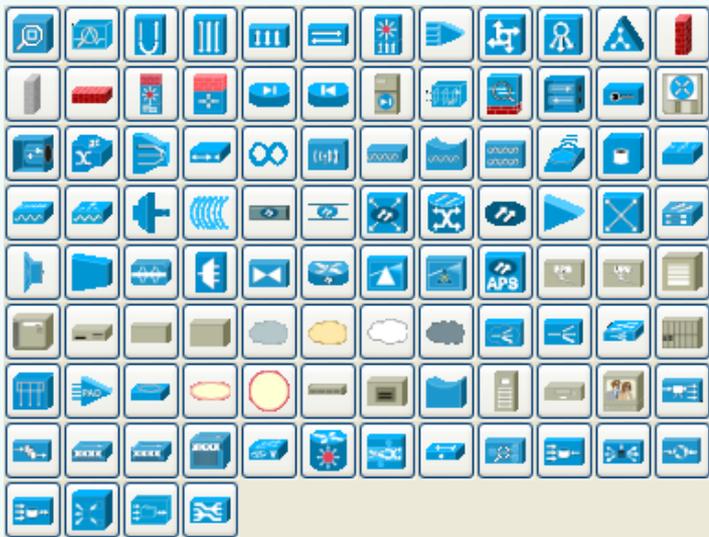
Information:

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>

Was ist eigentlich... das Cisco Customer Loyalty Program

Mit dem CCLP oder Cisco Customer Loyalty Programm wird Cisco Partnern ein neues Programm angeboten, bei dem der Kunde Punkte durch den Kauf von Cisco Produkten und Services auf ein virtuelles Konto gut geschrieben werden. Diese Punkte sind für die Weiterentwicklung durch Schulungen und Examen gedacht und können individuell über ein Portal verrechnet werden.

<http://www.cisco.com/c/en/us/training-events/resources/customer-loyalty.html>

Information:

Ein neues Incentive Programm, welches für die Weiterentwicklung durch Schulungen und Examen für den Kunden gedacht ist.

Links auf dieser Seite:

<http://www.cisco.com/c/en/us/training-events/resources/customer-loyalty.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 ist es erforderlich entweder eine Express Spezialisierung oder die Small and Midsize Business Spezialisierung abzulegen. Bei Letzterer 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/pvuecisco 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 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:

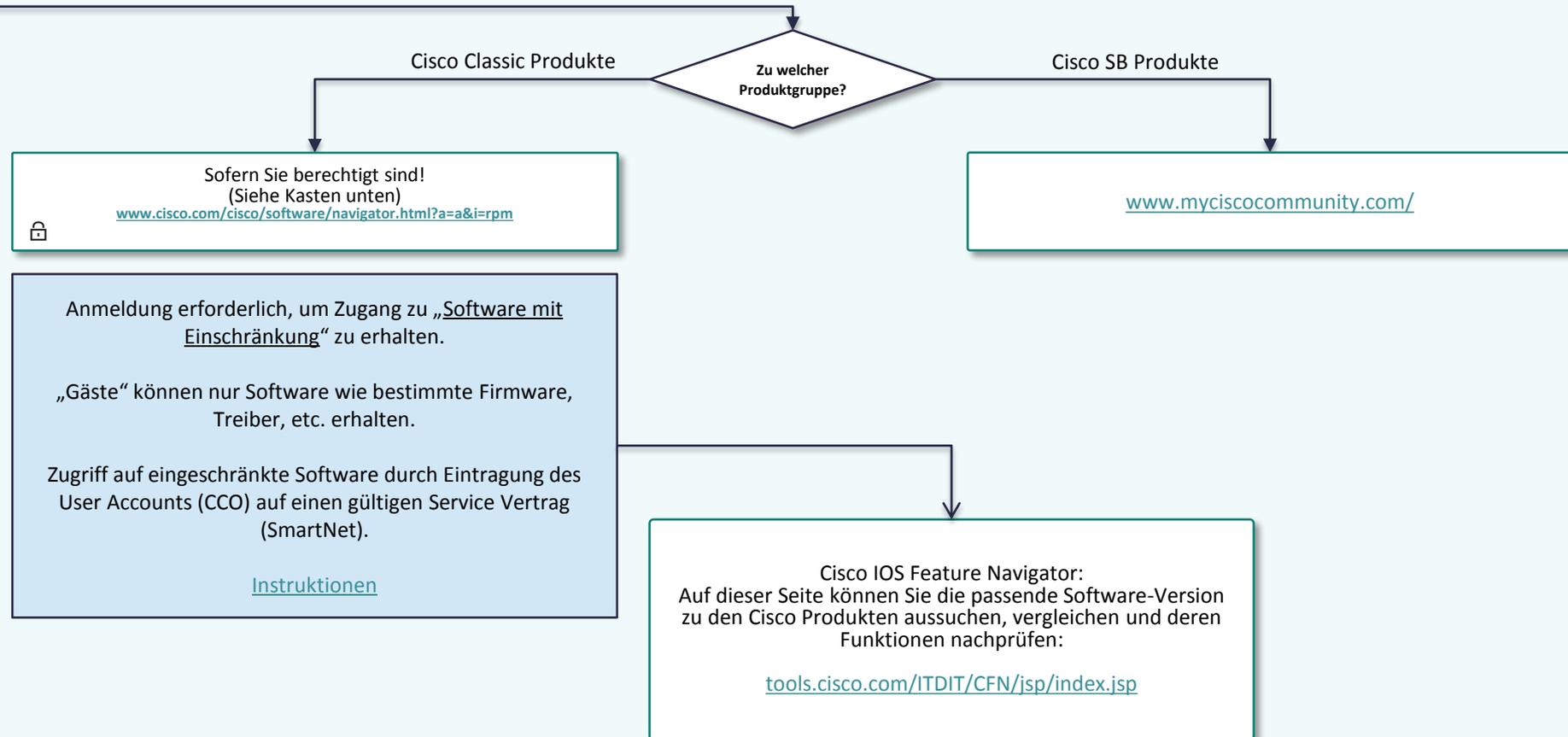
Bitte stellen Sie sicher, daß die **Terms & Conditions** akzeptiert wurden und klicken Sie auf „Next“

„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

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Cisco.com Help

Use the links listed in the sections below to get help from Cisco for this website. If you have any questions or comments related to the Cisco.com website, send an email to the Cisco.com Support Team at web-help@cisco.com.

For product support, look at the Product Technical Support section below.

Product Technical Support

[Cisco Technical Assistance Center \(TAC\)](#) - Access technical-support solutions through a comprehensive suite of online tools, services, documentation, and escalation resources.

Use of Cisco.com

[Browser and Font Help](#) - Get information on which browsers work best with Cisco.com, and how to change font sizes.

[My Cisco User Guide](#) - Learn how to use My Cisco for saving bookmarks and accessing collaboration tools.

[Registration Benefits and Help](#) - Learn about the benefits of registering on Cisco.com and access instructions for registering, profiles, and access.

Cisco and Accessibility

At Cisco, we are committed to providing accessible websites and web applications for people with disabilities.

Our web developers follow design guidelines that include the [W3C Web Content Accessibility Guidelines 2.0 \(WCAG 2.0\)](#) and [Section 508](#) of the U.S. Federal Government Rehabilitation Act.

We also provide our developers with guidance for testing product accessibility.

Additionally, the [Cisco Accessibility](#) Initiative identifies global requirements and processes for accessibility and usability throughout Cisco operations and Cisco products.

Specific Site Area Help

[Cisco Career Certifications & Communities Information](#) - Questions and answers regarding certifications and training resources on Cisco.com.

[Partner Helpline](#) - Access detailed information and pre-sales support for Channel Partners regarding Cisco Products or Tools.

Partner Helpline	Telefonnummer:
Deutschland:	0800 187 3652
Österreich:	0800 297 526
Schweiz:	0800 179 317

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/

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

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

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 - http://pepd.cloudapps.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 - Guide: https://www.cisco.com/c/dam/en/us/applications/leadtime/Lead_Times_User_Guide.pdf
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

End-of-life Informationen

Suchmaschine für Produkt End-of-life Informationen

<https://www.cisco.com/c/en/us/products/eos-eol-listing.html>



Zur Übersicht der Produktlebenszyklen bei Cisco

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



Für Benachrichtigungen zum
Thema End-of-Life nutzen sie:

[Cisco Notification Service](#)

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:

<https://www.cisco.com/c/en/us/products/eos-eol-listing.html>

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

<https://www.cisco.com/cisco/support/notifications.html>

– Smart Link Übersicht – Cisco Webseite

www.cisco.com/go/...

Sollten es Ihnen nicht möglich sein auf der Webseite www.cisco.com die gewünschten Informationen zu finden, können Sie folgendes versuchen.
Cisco hat eine URL Kurzform zum schnellen Zugriff ohne unendlich lange URLs eingeben zu müssen. Dabei sind diese Kurzformen relativ einfach selbst zu verwenden.
Geben Sie in Ihren Adresszeile im Browser folgendes ein:

www.cisco.com/go/ als letzten Teil geben Sie bitte ein Acronym ein. Beispiel **ISR** = www.cisco.com/go/isr

The screenshot shows the Cisco website's 'Branch Routers' page. At the top is a navigation bar with links for 'Products & Services', 'Support', 'How to Buy', 'Training & Events', 'Partners', and 'Employees'. Below the navigation bar, the page title is 'Branch Routers'. The main content area is divided into several sections: a large image of a city street at night with the text 'Ignite Your Digital Journey' and a 'Read Blog' button; a 'Partner Help' section with links for 'Open a Case', 'Call 1-800-553-6387', 'Option 1 > US/CA', 'Get Technical Support', and 'All Partner Support'; a 'Featured Products' section for the 'Cisco 4000 Series Integrated Services Router' with a list of features and links for 'Data Sheets' and 'Compare Series'; and a 'Rollout Applications Faster' section with a video link and a 'Read White Paper' link.

Remarketing/Refurbished/Refreshed Produkte

<https://www.cisco.com/go/refresh>

Cisco Refresh

Overview Products Why Cisco Refresh For Partners

Save with Cisco Refresh

Cisco Refresh: A price-competitive and trusted alternative in those cases when buying new equipment is not an option. (2:33 min)

Watch Video



Information:

Dank Cisco Refresh können Cisco Vertriebspartner...

- in puncto 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:

<https://www.cisco.com/go/refresh>

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 einen neuen 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:

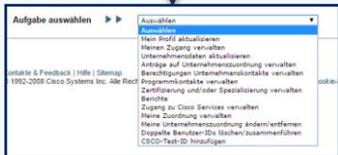
1. Geben Sie dem Kollegen dieses Dokument - [LINK](#)
2. CCO-Account anlegen- [LINK](#)
3. Zuordnung zu Ihrem Partner-Account einrichten – [LINK](#)
4. Zugriffsberechtigungen über den Partner-Account Admin einrichten lassen – [LINK](#) für den PSS Admin
5. My Cisco Event Calendar einrichten – [LINK](#)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

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

Zugriffsberechtigungen einrichten – CCO

www.cisco.com/go/pss

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



Ihr Unternehmen wird angezeigt. Wählen Sie es an.



Noch ein kleiner Hinweis: Es lassen sich nur Einträge bearbeiten, die auch eine CCO-ID eingetragen haben.

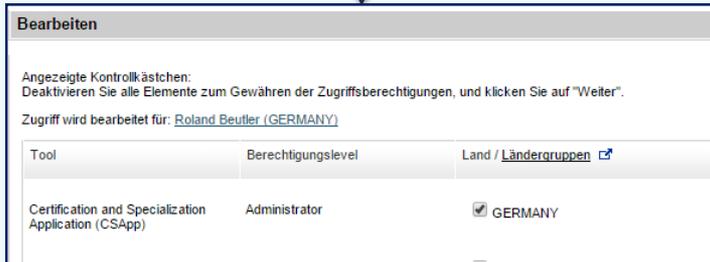
Wechseln Sie von „Standardansicht“ zur Ansicht „Zugriffsberechtigungen anzeigen“.



Sie sehen nun die Mitarbeiter-Accounts und deren Zugriffsberechtigungen.



Über die Auswahl rechts „Bearbeiten“ kommen Sie jeweils in die Administrationsebene für den ausgewählten CCO-Account.



Geben Sie nun dem Account die Rechte, die gemäß Ihrer Firmenvorgaben 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

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

www.webex.de



WebEx Meetings
Free

Arbeiten Sie mit
2 anderen
Personen
zusammen -
kostenlos!



WebEx Meetings
Premium

Arbeiten Sie mit
mehr als 2
Personen
zusammen.



WebEx Event
Center

Events und
Webinare
abhalten



WebEx Training
Center

Online-
Schulungen oder
-Kurse anbieten



WebEx Support
Center

Remote-Support
bereitstellen

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.de

https://www.webex.de/go/de_contact_sales

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.

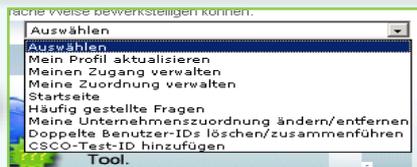
Sehr wichtig sind:

- 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

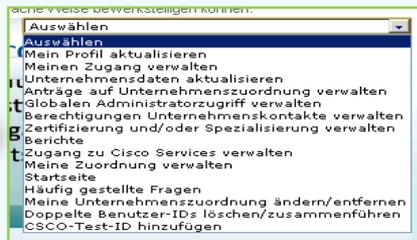
CCO-Account ohne
Firmenzuordnung



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 Unternehmen 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 2nd Support ansprechen.

[2nd Level Support](#)

Information:

Im **Partner Locator** finden Kunden weltweit alle Cisco zertifizierten Partner (Gold, 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.

Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/partnerlocator

Fast Track

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/fast-track.html>

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:

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/fast-track.html>

Zolltarifnummern

HS Code = HTS Code, Harmonized Tariff Schedule Number

Offizielle
Seite der **United States International
Trade Commission**
[itsc.gov](https://www.itsc.gov)

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

Welcome to Trade Tool

Trade Tool provides trade related information specific to Cisco products and Customer Orders including Harmonized Tariff Schedule (HTS) Numbers, Country of Origin (COO), Export Compliance Classification Numbers (ECCN), Export Authorization Encryption Note, and Product Approval Status information.

Cisco makes this HTS data available for informational purposes only. It may not reflect the most current legal developments, and Cisco does not represent, warrant or guarantee that it is complete, accurate or up-to-date. This information is subject to change without notice. This information is not intended to constitute legal advice or to be used as a substitute for specific legal advice from a licensed attorney. You should not act (or refrain from acting) based upon this information without obtaining professional advice regarding your particular facts and circumstances.

Please note that items with status "Enable Opt" may NOT have an HTS in Trade Tool as these items are options that ship along with a major line item on sales orders and rarely ship alone. These part numbers are classified (HTS) along with their corresponding major line item. If it is to be shipped on its own, it will have a separate part number assigned.

Please enter your Email Address as some Queries return data to your Email in Excel Format

Email Address:

This address is only valid for as long as you are logged on to this session. You may come back to this screen at any time while logged on and change this Email Address.

Save

Information:

Links auf dieser Seite:

[itsc.gov](https://www.itsc.gov)

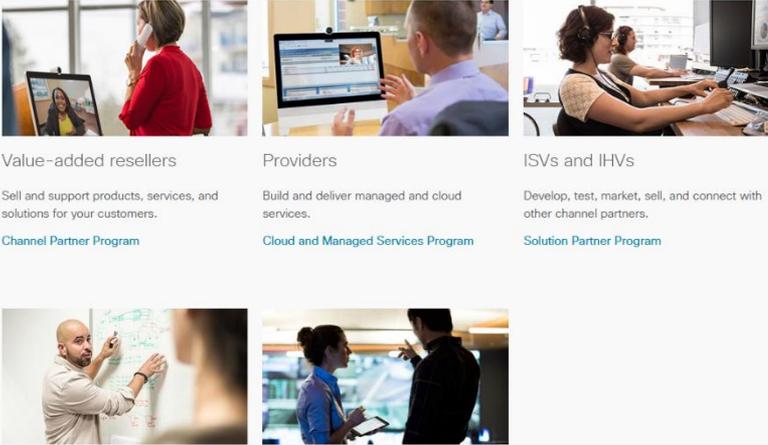
tools.cisco.com/FinAdm/GCTA/servlet/ControllerServlet?action=QueryForm

Partnerprogramme

www.cisco.com/c/en/us/partners.html

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/partner-with-cisco.html#~stickynav=4>

Become a partner



 <p>Value-added resellers</p> <p>Sell and support products, services, and solutions for your customers.</p> <p>Channel Partner Program</p>	 <p>Providers</p> <p>Build and deliver managed and cloud services.</p> <p>Cloud and Managed Services Program</p>	 <p>ISVs and IHVs</p> <p>Develop, test, market, sell, and connect with other channel partners.</p> <p>Solution Partner Program</p>
 <p>Integrators</p> <p>Design our products and solutions within your own solutions.</p> <p>Become an integrator</p>	 <p>Lifecycle advisors</p> <p>Help customers adopt, expand, and renew to see the value of solutions.</p> <p>Become a lifecycle advisor</p>	

Information:

Das klassische Modell des Cisco Partner hat sich im Laufe der Jahrzehnte drastisch gewandelt. So sind die Anforderungen von Seiten der Kunden vielfältiger, vielschichtiger und individueller geworden. Den klassischen „Händler“ der mal eben einen Cisco Switch oder mal einen Cisco Router an seine Kunden verkauft, gehört der Vergangenheit an oder wandelt sich gerade zu einem Mehrwertanbieter, Dienstanbieter (Provider), Consultant, Entwicklungspartner, Integrator oder zum Lebenszyklusberater.

Für Partner die sich in diesem Wandel befinden oder deren strategische Ausrichtung fest steht bietet Cisco eine Einstiegsseite um sich umfassend zu informieren. Die Links angegebene Webseite, untergliedert in die heutigen Geschäftsmodelle, zeigt in den einzelnen Bereichen auf, wie und mit welchen Werkzeugen Cisco hilft, Partner in die jeweils neue Rolle zu begleiten.

Links auf dieser Seite:

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/partner-with-cisco.html#~stickynav=4>

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 Einstiegsseite.

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

Partner Central
Cisco Services Partner Program

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
Build Your Services Portfolio

Start Earning Performance-Based Rewards Today

Enrollment for the Cisco Services Partner Program is open for partners in European Economic Area, Israel, South Africa, Switzerland, United States, Canada, and Asia Pacific Region Only, excluding Japan and Greater China.

Join Now

Join Explore Manage & Grow Resources Index Updates

Join Today!

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:

Follow these simple steps to join the program today:

1. Review the **Enrollment Process Guide** for important information about the enrollment experience for existing partners.
2. Click the Join button below.

Join

3. Designate rebate and program coordinator contacts by going into the Partner Self Service tool and selecting the "Manage Program Contacts" option. Not designating a Rebate Coordinator could delay payment of earned rebates.

For All Other Partners

Cisco is continuing to evaluate when the global transition to the Cisco Services Partner Program will be completed. As outlined above, the transition to general availability has begun and will continue following a phased approach to eventually include all partners in all theaters.

Information:

Das Cisco Services Partner Programm 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 wertebasierender 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.

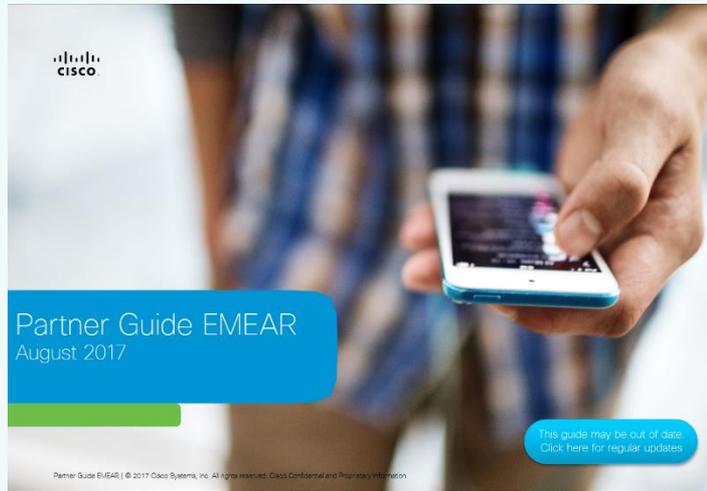
Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/cspp

– Partner Guide

Partner Guide

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

Cisco Communities

communities.cisco.com

communities.cisco.com

Communities
Welcome, Guest | Help | Login | Search Cisco Communities

Find a Community | Partners | Global | Developer | Cisco Customer Connection | Contact a Sales Specialist

Overview

Collaboration

Network Architecture- Cisco DNA

Data Center

Service Provider

Security

Cloud Solutions

Welcome to Cisco Communities

This community of experts and fellow IT professionals can answer your questions about Cisco technology. Select an architecture to get started.

Register or Login to Join the Conversation >>

How to Join

Register for an account or login using your Cisco.com ID to join the conversation

Register / Login

Cisco Social Rewards

Get credit for all your Cisco Community participation. Log in to earn points and badges.

Partners

Overview | Content | People | Feedback

Sub-Communities

Partners

Engage, Share, Collaborate

Have a question? See if it's already been answered by the community

Cisco ONE Software

Overview | Content | People | Feedback

Cisco ONE Events

Categories

Benefits

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

Cisco Spezialisierung

www.cisco.com/go/specialization

Express Specializations –

Express-Level ist für Partner die professioneller in den Bereichen Foundation networking, Collaboration, Video und Security Technologien werden wollen.

- Collaboration Express Track
- Data Center Express Track
- Networking Express Track
- Security Express Track
- Service Provider Express Track
- Video Express Track

Übersicht der Vorgaben zum Erreichen der oben genannten Express Spezialisierungen:

https://www.cisco.com/c/dam/en_us/partners/downloads/specializations/express-specialization-requirements.pdf

Advanced Specializations

Advanced-Level helfen Partner sich einem breiten Kundensegment, von kleinen und mittleren Unternehmen bis hin zu großen Unternehmen, zu stellen.

- Advanced Collaboration Architecture Specialization
- Advanced Core and WAN Specialization
- Advanced Data Center Architecture Specialization
- Advanced Enterprise Networks Architecture Specialization
- Advanced IoT - Connected Safety and Security Specialization
- Advanced IoT - Industry Expert Specialization
- Advanced IoT - Manufacturing Specialization
- Advanced Security Architecture Specialization
- Advanced SP Architecture Specialization
- Advanced Unified Access Specialization
- Advanced Unified Computing Technology Specialization
- Advanced Unified Fabric Technology Specialization
- Advanced Video Specialization

Master Specializations

Höchste erreichbare Spezialisierungsstufe:

- Master Cloud Builder Specialization
- Master Collaboration Specialization
- Master Security Specialization
- Master Service Provider Technology Specialization

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: Schulung 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

https://www.cisco.com/c/dam/en_us/partners/downloads/specializations/express-specialization-requirements.pdf

Cisco Zertifizierung – für das Unternehmen

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

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

Differentiate your business

Validate and build your expertise in specific architectures and solution areas. We offer a range of options that will enable you to help customers become digital leaders.



Select

If you are looking for a place to start, Select may be for you. This certification is flexible enough to work for a variety of business models. It recognizes your achievement in any of the Architecture, Express, or Small and Midsized Business Specializations.



Premier

You have achieved Express Foundation, Express Collaboration, or any one of the Cisco Advanced Technology or Architecture Specializations. Get rewarded for your technical competency by becoming a Premier Certified Partner.



Gold

You provide broad expertise across enterprise networks, collaboration, data center, and IP next-generation networks. As a Gold Certified Partner, you demonstrate a measurably high level of customer satisfaction. And you provide lifecycle services to customers.

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/partner-with-cisco/channel-partner-program/certifications/select-premier-gold.html#~stickynav=1>

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 Einstiegsgröße bis zur höchsten Stufe: Select-, Premier-, 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:

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/partner-with-cisco/channel-partner-program/certifications.html>

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/partner-with-cisco/channel-partner-program/certifications/select-premier-gold.html#~stickynav=1>

Cloud and Managed Service Programm - CMSP

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

<http://www.cisco.comgo/cmosp>

Partners / Partner with Cisco /

Cloud & Managed Services Program - CMSP



Get more from our Cloud & Managed Service Program

We've kicked off a new chapter. Now more ways for cloud and managed service providers to deliver software as a service.

Here's what's new.

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

Information:

Das Cisco Cloud and Managed Services Programm (CMSP) 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.

Das Cloud and Managed Services Programm wurde auf der Grundlage außergewöhnlich erstklassiger Cisco-basierender und Intercloud Services errichtet, um es Partnern zu ermöglichen Cloud, Managed oder virtuelle Services anzubieten und sie zu belohnen. Werden Sie ein Mitglied.

Links auf dieser Seite:

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

My Cisco Workspace

www.cisco.com/go/mycisco

<https://www.cisco.com/go/mycisco>

The screenshot displays the My Cisco Workspace dashboard. On the left, there is a navigation menu with 'All My Modules' and 'Choose by Role' (Admin / Operations, Purchasing / Procurement, Sales / Marketing, Technical / Engr / Arch, Company Management). The main area contains a grid of modules, each with an 'Add to My Cisco' button and a description:

- Cisco Refresh (formerly CCRE)**: Check inventory, new product discounts, and news.
- Bookmarks**: Bookmark a page using the "Bookmark This Page" button.
- Certifications & Specializations**: View your company qualifications, technologies your company is authorized to sell, alerts, and ...
- Customer Satisfaction**: Lists your company's Customer Satisfaction Scores (CSAT), theater objective, response target and survey status.
- Customer Service Central**: Manage Customer Service cases for help with orders, quotes, returns, deal support, service contracts, profilelogin, tools access ...
- Partner News**: Stay up to date with the latest worldwide partner news.
- People & Profile Management**: Manage your profile and find people in your company and Cisco.
- Program Enrollments**: Tracks programs that your company is enrolled in. Includes current status and enrollment dates.
- Smart Services Connection**: A single location for partners & customers to access Smart Services. Service Offer enrollment is required for access.
- SORT - Alert**: Alert portal displays information that may affect orders.
- SORT - Locate Order**: Locate Order portal will allow to locate submitted orders based on various criteria.
- SORT - Order Create**: Order Create portal will initiate the creation of a new service order RMA.

Information:

Mit „My Cisco Workspace“ 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, 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.

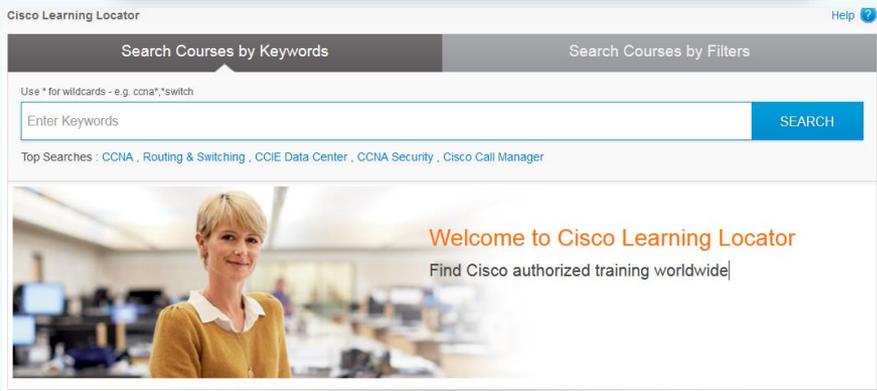
Links auf dieser Seite:

www.cisco.com/go/mycisco

Cisco Learning Locator

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: Warranty vs. Cisco Smart Services - <http://www.cisco.com/c/en/us/services/overview.html>

(die Liste und die angegebenen Vergleiche erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit)

Technical Services Contracts	Standard Warranty	Limited Lifetime Hardware Warranty (LLW)	Enhanced Limited Lifetime Hardware Warranty (ELLW)	Cisco Smart Net Total Care	Smart Foundation
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	SmartNet Total Care ist die aktuellste Service Entwicklung um Cisco Produkte in der IT Infrastruktur „auf dem Laufenden“ zu halten. Durch den optionalen Einsatz von Smart Asset Management Tool (Aktiva Verwaltungssoftware) sind Kunden in der Lage jederzeit einen intensiveren Blick auf Ihre Installierten Cisco Produkte zu haben. Partnerzugriff ist nur durch den Endkunden einzurichten.	Smart Foundation bietet Einstiegs-Unterstützung für Unternehmen mit Nur-Daten-Netzwerke. Verkauft von Cisco und Partnern - geliefert von Cisco.
Smart Fähigkeit	Nein	Nein	Nein	Zukauf von proaktiver Überwachung: Netzwerk auf verbaute Cisco Produkte, vorliegende Serviceverträge, Aktualität der Produkte, Änderungen im Netzwerk und Fehlermeldungen. Inkl. Smart Call Home.	Nein
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.	Abhängig vom Smart Net Total Care Vertrag. Kundenzugang 24x365 auf Online Ressourcen.	Kundenzugang zum SMB TAC, Rückrufoption während den Businesszeiten.
Cisco Support Webseite	Gastzugang	Gastzugang	Gastzugang	Kundenzugang zum SmartNet Total Care Portal https://tools.cisco.com/smtc/ Partnerzugriff ist nur durch Freischaltung des Endkunden möglich.	Kundenzugang zum Smart Foundation Portal.
Vor-Ort Support	Nein	Nein	Nein	Smart Net Total Care Onsite 24x7x2	Nein
				Smart Net Total Care Onsite 24x7x4	
				Smart Net Total Care Onsite 8x5x4	
				Smart Net Total Care Onsite 8x5xNextBusiness Day	
OS Updates	Nein	Nein	Nein	Major und Minor Updates für das lizenzierte Software Set	Wartungsversionen nur für Bugfixes
Hardware Austausch Optionen (wo verfügbar)	10 Werktage	10 Werktage	Nächster Werktag Lieferung wenn verfügbar, ansonsten Same-Day Lieferung zur Original Lieferadresse.	Smart Net Total Care 24x7x2	Nächster Werktag
				Smart Net Total Care 24x7x4	
				Smart Net Total Care 8x5x4	
				Smart Net Total Care 8x5xNext Business Day	
				Smart Net Total Care without RMA	

Partnerregistrierung

1. Einrichten des personenbezogenen Cisco Webseiten Zugang:

Dauer: ca. 5 Minuten

Cisco verwaltet alle Partner-Accounts auf Basis von Zertifizierungsleveln. Das bedeutet, dass jede Person die einem Partner Account zugewiesen ist dementsprechende Zugangsberechtigungen erhält. Mit dem CCO-Account kann jeder Mitarbeiter auf Partner-Level auf die Webseiten von Cisco zugreifen. Den sogenannten CCO-Account (Cisco Connection Online-Account), für Sie als Person, beantragen Sie hier:

https://tools.cisco.com/RPF/register/register.do?locale=de_DE

Wählen Sie als Kontotyp: Partner aus. Tragen Sie Ihre persönlichen Daten ein. Wählen Sie eine Benutzer-ID (Alias) und ihr Passwort.

HINWEIS: 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 wiederum bestätigt haben, erhalten Sie eine Willkommensmail von Cisco.

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 einzugeben um sich zu authentifizieren. 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. Neben dem Firmennamen und der Adresse tragen Sie so viele Informationen wie möglich ein. Wichtig sind Steuernummer, Webseite und ein paar rechtsverbindliche Firmendaten. Die DUNS Nummer (Dunn and Bradstreet) 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, sofern nicht automatisch bereits geschehen - wählen Sie „Ich stimme diesen Bedingungen zu“ an und drücken Sie auf „Senden“

Herzlichen Glückwunsch – Ihr Unternehmen ist somit registriert

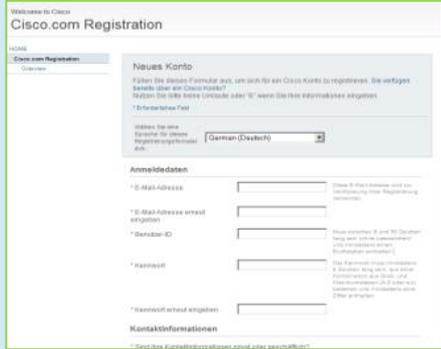
Individuelle Zertifizierung – Teil 1

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.

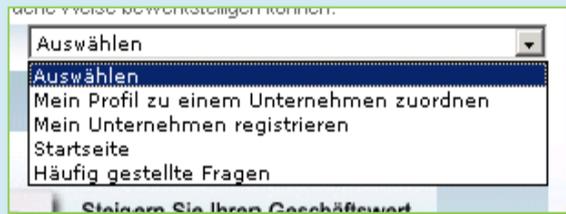
Nachdem Sie alles eingetragen haben und den Antrag gesendet haben, erhalten Sie eine Bestätigungsmail an Ihre eingetragene eMail-Adresse.

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>



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>

Facebook
Cisco Deutschland

Twitter

YouTube

Cisco Blog
Deutschland

Facebook
Cisco Partner
Deutschland

Google+
Cisco D, A, CH

Soziale Medien – Facebook I

www.cisco.com/go/CiscoGermany



facebook

E-Mail oder Telefon: Passwort: Anmelden

Angemeldet bleiben Passwort vergessen?

CiscoGermany ist bei Facebook.
Um dich mit CiscoGermany zu verbinden, registriere dich noch heute für Facebook.

Registrieren Anmelden

 **CiscoGermany** Gefällt mir

4.740 „Gefällt mir“-Angaben · 23 sprechen darüber

Produkt/Dienstleistung
Offizielle Facebook Seite von Cisco Systems Deutschland

Info Fotos Veranstaltungen Twitter Cisco Support

Soziale Medien – Facebook II

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



Soziale Medien – Google+

<https://plus.google.com/10671538306393555854>



CISCO
TOMORROW starts here.

Cisco Germany, Austria & Switzerland

www.cisco.com

+ Folgen

635 Follower | 150.473 Aufrufe

Info **Beiträge** Foto Videos

Cisco Germany, Austria & Switzerland
Öffentlich geteilt - 11:30

Das **#InternetOfEverything** kann auch Ihrem Unternehmen helfen, effizienter zu arbeiten und Kosten zu sparen. Erfahren Sie mehr: http://www.cisco.com/web/DE/solutions/executive/innovating_transportation.html

In den eigenen Kreisen 15 Personen

CISCO CCIE Rafa Vamos + Hinzufügen

Walter Merkl + Hinzufügen

Cisco Deutschland bei YouTube

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



Sind Sie bereit für die nächste Generation von Sicherheitsbedrohungen?

CiscoGermany

Download All Audio Tracks Download All Audio Tracks Download All Audio Tracks Abonniert

Übersicht Videos Playlists Kanäle Kanalinfo

Empfohlene Videos

Smart City Hamburg: Der Bürgerkiosk
von CiscoGermany 56 Aufrufe vor 5 Tagen

Smart City Hamburg: Die Vision
von CiscoGermany 29 Aufrufe vor 5 Tagen

Path Visualization CA
von CiscoGermany 9 Aufrufe vor 6 Tagen

LISP Overlay
von CiscoGermany 6 Aufrufe vor 6 Tagen

Cisco Intelligent Network

– Soziale Medien – Twitter

www.twitter.com/Cisco_Germany



Twitter durchsuchen Hast Du einen Account? Anmelden ▾

Sind Sie bereit für die nächste Generation von Sicherheitsbedrohungen?

CISCO

TWEETS 5.755 FOLGE ICH 1.332 FOLLOWER 8.694 FAVORITEN 338 LISTEN 4 [Folgen](#)

Cisco Germany
@Cisco_Germany
All the latest official news, events, product and solution information from Cisco

Tweets Tweets & Antworten Fotos & Videos

Cisco Germany @Cisco_Germany · 58 Min.
Cisco Midyear Security Report 2015:

Neu bei Twitter?
Melde Dich jetzt an, um Deine eigene, personalisierte Timeline zu erhalten!

– Soziale Medien – Cisco Blog Deutschland

<http://gblogs.cisco.com/de>

The screenshot displays the Cisco Blog Deutschland interface. At the top, the Cisco logo and 'Cisco Blog Deutschland' are visible. Below is a search bar and a banner image of two people in a meeting. The main content area features a post titled 'Cisco macht Schule. Im Krankenhaus.' by Mirko Bass, dated July 20, 2015. The post includes a video player showing a classroom scene and social sharing buttons for 'Teilen', 'Tweet', 'Gefällt mir', 'Share', and '19' comments. To the right, there are subscription options for email and RSS, and a 'Folgen Sie uns' section with icons for Xing, Google+, Twitter, Facebook, and YouTube.

Anmeldung PSPP

www.cisco.com/go/ppe

Willkommen beim Registrierungs-Tool der Partner Program Platform (PPP). Über diese integrierte Plattform können Sie sich nun für verschiedene Cisco Channel-Programme anmelden. Klicken Sie links und rechts.

Bevorzugte Sprache: German - Deutsch ändern Mein Proxy FAGs Hinweis: Die Eingaben für diese Anmeldung müssen in Englisch erfolgen Tool Links Bereit Link

Ankündigungen zur Anmeldung: PPP Tool will be unavailable for enrollments from November 16th 10:00 AM PST to November 16th 8:00 AM PST. VIP20 enrollment 3 month window is being extended until November 20th 8:00 PM PST.

Berechtigte Programme: Mögliche Programme: Dashboard für Registrierungen

Name des Programms: Programmbeschreibung

Neukundenerhebung

Rentabilität und Methoden

Auswählen Public Sector Partner Program

Auswählen SERVICES OFFERS

Auswählen Value Incentive Program 20

Werbefaßnahmen

Services

Bitte wählen Sie das **Public Sector Partner Programm** aus

Sparsname: Beschreibung der Spur

Name des Programms	PPP	
Auswählen CENTRAL_GOV		Zentralregierung
Auswählen DEFENCE		Verteidigung
Auswählen EDU		Bildungswesen
Auswählen HEALTHCARE		Gesundheitswesen
Auswählen LOCAL		Regionale Regierung
Auswählen SMALL BUSINESS PUBLIC SECTOR		Small Business Public Sector

Bitte wählen Sie das gewünschte **Subvertical** aus. Sie können sich auch für verschiedene Subverticals anmelden. Jede Anmeldung muß einzeln vollzogen werden.

Bitte füllen Sie die verschiedenen Seiten (Reiter) vollständig aus und senden Sie Ihre Anmeldung auf dem letzten Reiter an Cisco.

Public Sector Partner Program (Erweitertes Angebot beim Kaufvertrag)

Bitte füllen Sie die verschiedenen Seiten (Reiter) vollständig aus und senden Sie Ihre Anmeldung auf dem letzten Reiter an Cisco.

Anmeldung für das Programm - [Falsch](#)
zurück zur Startseite

Bereitete Zusätzliche Informationen Bedingungen Prüfen und versenden

Questionnaire

* Erforderliches Feld

Angaben zum Unternehmen

PSPP Partner Business Contact Details

Name*

Email Address*

Contact Number*

Public Sector Plans

Public Sector Go-To-Market plan, must include any information on sustained competitive differential and solutions (Max 2000 characters, please use document upload facility if needed)*

12 month Public Sector Marketing Plan, include: commitment to at least 2 activities per annum (Max 2000 characters, please use document upload facility if needed)*

Details of any sub-vertical Framework Contracts (eg: Government applied frameworks)*

Public Sector Resources

Names of dedicated Public Sector SE's (covering all verticals applied, minimum 2 required)*

How many IBM are working in this vertical (they do not have to be 100% dedicated to this vertical)*

3 Sub-vertical customer references (current, must be within 2yrs):

Customer Reference 1*

Customer Reference 2*

Customer Reference 3*

Sub-vertical Cisco Sales Forecast

Total value Cisco Products in this sub-vertical in this Fiscal Year (Aug to July) in US\$*

Total value Cisco Services in this sub-vertical in this Fiscal Year (Aug to July) in US\$*

Please specify your quarterly COMMIT of business in this vertical with Cisco products in US\$

Q1 (Aug-Oct)*

Q2 (Nov-Jan)*

Q3 (Feb-April)*

Q4 (May-July)*

What percentage does the above figures represent in your total business in this Fiscal Year (Aug to July)*

Anhänge

Löschen	Dokumenttyp	Name	Größe (Bytes)	Hochgeladen von	Hochgeladen am
	Miscellaneous Document				
	Reference Architecture Document				

Datens hochladen...

Cisco Deal Registration Incentives

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/deal-registration.html>

- [Benefits](#)
- [Migration Incentive \(MIP\)](#)
- [Hunting Incentive \(OIP\)](#)
- [Teaming Incentive \(TIP\)](#)

Information:

Cisco Deal Registration Incentives belohnen Partner, sofern sie die Voraussetzungen erfüllen, mit Sonderkonditionen bei neuen Verkäufsoptionen

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

Die Programmvorgaben entnehmen Sie bitte der Webseite links.

Links auf dieser Seite:

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/deal-registration.html>

<https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/deal-registration.html#Benefits>

[https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/deal-registration.html#Migration Incentive \(MIP\)](https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/deal-registration.html#Migration%20Incentive%20(MIP))

[https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/deal-registration.html#Hunting Incentive \(OIP\)](https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/deal-registration.html#Hunting%20Incentive%20(OIP))

[https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/deal-registration.html#Teaming Incentive \(TIP\)](https://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives/deal-registration.html#Teaming%20Incentive%20(TIP))

Eingabe über Cisco Commerce

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

Benefits



Get discounts for new business

Get rewards when you generate new business opportunities.



Be rewarded for the value you offer

Work with us early in the sales cycle and raise your chances to win more business.



Refresh your customers' networks

Offer big discounts to your customers when they return their old equipment.

Migrate to our new solutions. Get rewards.



Migration Incentive Program

Offer customers discounts and enjoy a VIP Migration Bonus when you move them to new technologies and return old equipment.



Replace competitive products

Help your customers get rid of the competitor's old equipment. Replace it with our new solutions. Enjoy the rewards.



Earn more with our technologies

Move your customers to our solutions and make their networks digital ready. Earn extra discounts along the way.

Hunt for new business. Earn discounts.



Opportunity Incentive Program

Protect the investments you've made in finding new leads and get rewarded for bringing in new business.



Hunting Plus: Competitive

Identify new opportunities to swap out our competitors' equipment and replace with our solutions.



Hunting Plus: Upgrade and Reactivate

Spot dormant accounts and upgrade opportunities. Close deals and earn big.

Team with us. Win the deal.



Teaming Incentive Program

Work with us early in the sales cycle. Add your offerings to Cisco initiated opportunities and get perks. Let's grow together.



Teaming Plus: Competitive

Team with us on new opportunities to replace a competitor's technology with Cisco solutions, and be rewarded.



Teaming Plus: Upgrade and Reactivate

Wake up dormant accounts, upgrade buyers to our targeted solutions, and get discounts along the way.

Cisco Mobile Apps

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

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

Home > Learning Center > Games & Mobile Apps

Games & Mobile Apps

Have Fun While You Learn

Have some fun while you learn and reinforce your networking knowledge with our PC Games and Mobile Apps on the Cisco Learning Network.



Cisco Mind Share

Embark on a deep space odyssey and use core networking techniques to battle your way through 75 stages covering 15 CCNA topics.



Binary Game

This fast-paced, arcade game, played over a million times worldwide, teaches the Binary System.



Subnet Troubleshooting Game

So, think you're a subnetting genius? Troubleshooting is the sequel to the popular Subnet Game.

View by Category

Operating System ▾

All Collaboration Content & Multimedia Events Productivity Support Learning & Training

Collaboration



Cisco Jabber



Cisco Meeting



Guest Access-Cisco Jabber



Cisco Show and Share

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

Partner Plus Program levels



Prestige

Drive more revenue from midsize customers with tools, presales support, and rewards to accelerate the growth of your Cisco midmarket practice.

Elite

Capitalize on your success from midsize customers with exclusive presales support and bigger rewards as you continue to grow your Cisco midmarket practice.



Information:

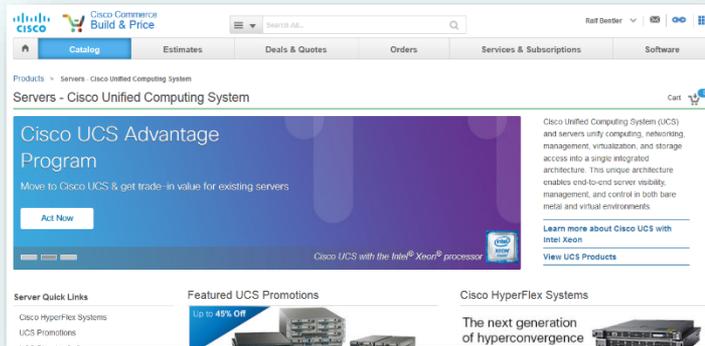
Partner Plus unterstützt teilnehmende Unternehmen mit einem Vertriebsfokus auf kleine und mittelständische Kunden und vereinigt das bisherige Avant Garde und Partner Sales Force Programm. Es kombiniert die Vertriebsleistungen von Cisco und seinen Partnern und gibt den partizipierenden Partnern mehrere Instrumente zur eigenständigen Marktbearbeitung in die Hand: Anreize und Rabatte unterstützen geschäftsfördernde Aktivitäten wie Marketing- und Vertriebstraining. 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>



Information:

Cisco Build & Price ist eine konstruktive Erweiterung des Cisco Commerce 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>

Continuous Learning

http://www.cisco.com/c/dam/en_us/partners/ecosystem/documents/core-and-continuous-learning-qa.pdf

Information:

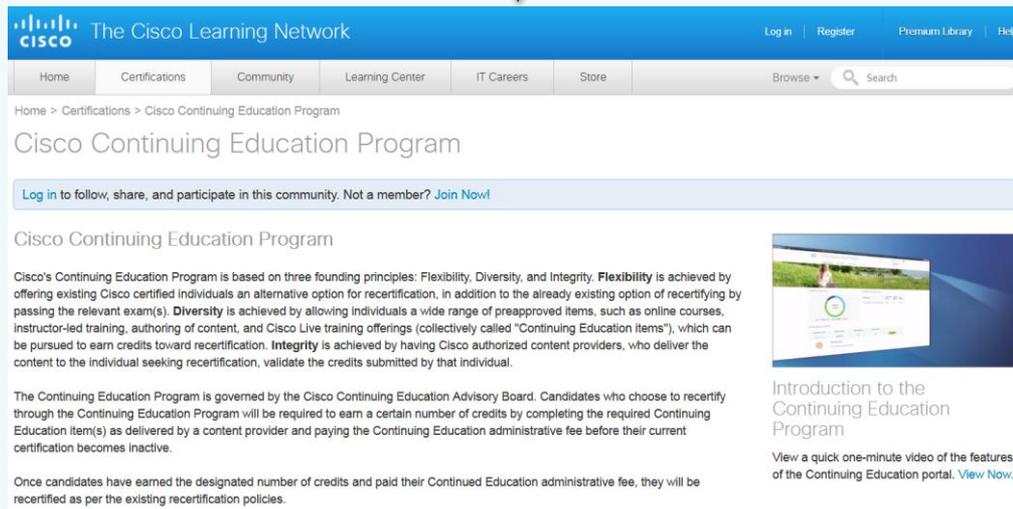
Cisco hat seine Vorgaben für das Erreichen von Spezialisierungen und damit auch von Zertifizierungen um einen wesentlichen Aspekt erweitert. Continuous Learning belohnt Partner, die regelmäßig für eine nachhaltige und weiterführende Schulung ihrer Mitarbeiter sorgen. Das Punktesystem summiert alle Schulungen eines Partners, sofern seine Mitarbeiter Veranstaltungen, Schulungen oder On-Demand Dienste für Continuous Learning besuchen. Zur Erneuerung von Spezialisierungen werden diese Punkte benötigt und dann eingelöst

Links auf dieser Seite:

http://www.cisco.com/c/dam/en_us/partners/ecosystem/documents/core-and-continuous-learning-qa.pdf

Continuing Education Program

<https://learningnetwork.cisco.com/community/certifications/cisco-continuing-education-program>



The screenshot shows the Cisco Learning Network website. The header includes the Cisco logo and navigation links for Home, Certifications, Community, Learning Center, IT Careers, and Store. A search bar is also present. The main content area is titled "Cisco Continuing Education Program" and includes a login prompt, a description of the program's principles (Flexibility, Diversity, Integrity), and information about the governing board and recertification process. A video thumbnail titled "Introduction to the Continuing Education Program" is also visible.

Information:

Cisco hat seine Vorgaben für das Erreichen von Spezialisierungen und damit auch von Zertifizierungen um einen wesentlichen Aspekt erweitert. Continuing Education Program belohnt Partner, die regelmäßig für eine nachhaltige und weiterführende Schulung ihrer Mitarbeiter sorgen. Das Punktesystem summiert alle Schulungen eines Partners, sofern seine Mitarbeiter Veranstaltungen, Schulungen oder On-Demand Dienste für Continuous Learning besuchen. Zur Erneuerung von Spezialisierungen werden diese Punkte benötigt und dann eingelöst

Links auf dieser Seite:

http://www.cisco.com/c/dam/en_us/partners/ecosystem/documents/core-and-continuous-learning-qa.pdf

Cisco Learning Credits

<https://www.cisco.com/c/en/us/training-events/resources/learning-credits.html>

Cisco Learning Credits



Learning Credits Brochure

Now you can download a localized copy of the Learning Credits Program brochure.

[Learn More](#)



Cisco Learning Credits offer an easy way to pay for authorized training redeemable with authorized Cisco Learning Partners, for registration to Cisco Live Events, Advanced Services Education, Cisco Technical Training, and Cisco Labs.



Customers

Cisco Learning Credits can be added to your purchase order when ordering Cisco products and offer several benefits.

[Learn More](#)

[Learning Credit Management Tool](#)

Information:

Mit Cisco Learning Credits bietet Cisco eine Möglichkeit seine autorisierten Trainings bei den Cisco Learning Partnern zu bezahlen. Mit dem dazugehörigen Cisco Learning Credit Management Tool verwaltet ein Mitarbeiter (Team Captain) die Credits und kann von dort auch die Bezahlungen vornehmen. Learning Credits können im Zuge eines Projektes mitverkauft werden. Sowohl Kunden als auch Partner können die Learning Credits beziehen und einsetzen.

Links auf dieser Seite:

<https://www.cisco.com/c/en/us/training-events/resources/learning-credits.html>

<https://tools.cisco.com/GET/lnrcrd/jsp/index.jsp>