



Zertifizierung & Autorisierung für Product Partner

Siemens Partner Sales Deutschland

Warum Autorisierung als Product Partner?

- **Objektive Kriterien** für die Zulassung eines Partners in eine bestimmte Partnerkategorie.
- Messen der Leistungsfähigkeit von Partnern entsprechend dem Siemens Qualitätsanspruch, um **Kundenzufriedenheit** sicherzustellen.
- Fordert Partner, **Kompetenzniveaus** zu halten bzw. zu steigern.
- Unterstützt autorisierte Firmen, sich als professionelle Partner des Kunden im **Markt zu positionieren**.
- **Schützt Investitionen** autorisierter Partner, indem 'unqualifizierte' Partner keine Autorisierung erlangen können.
- Positioniert das Autorisierungsprogramm als attraktives, **profitables und zukunftsorientiertes Angebot** an Partner.
- **Schützt den Ruf** von Siemens-Produkten im Markt.

Vorteile für Autorisierte Siemens Partner

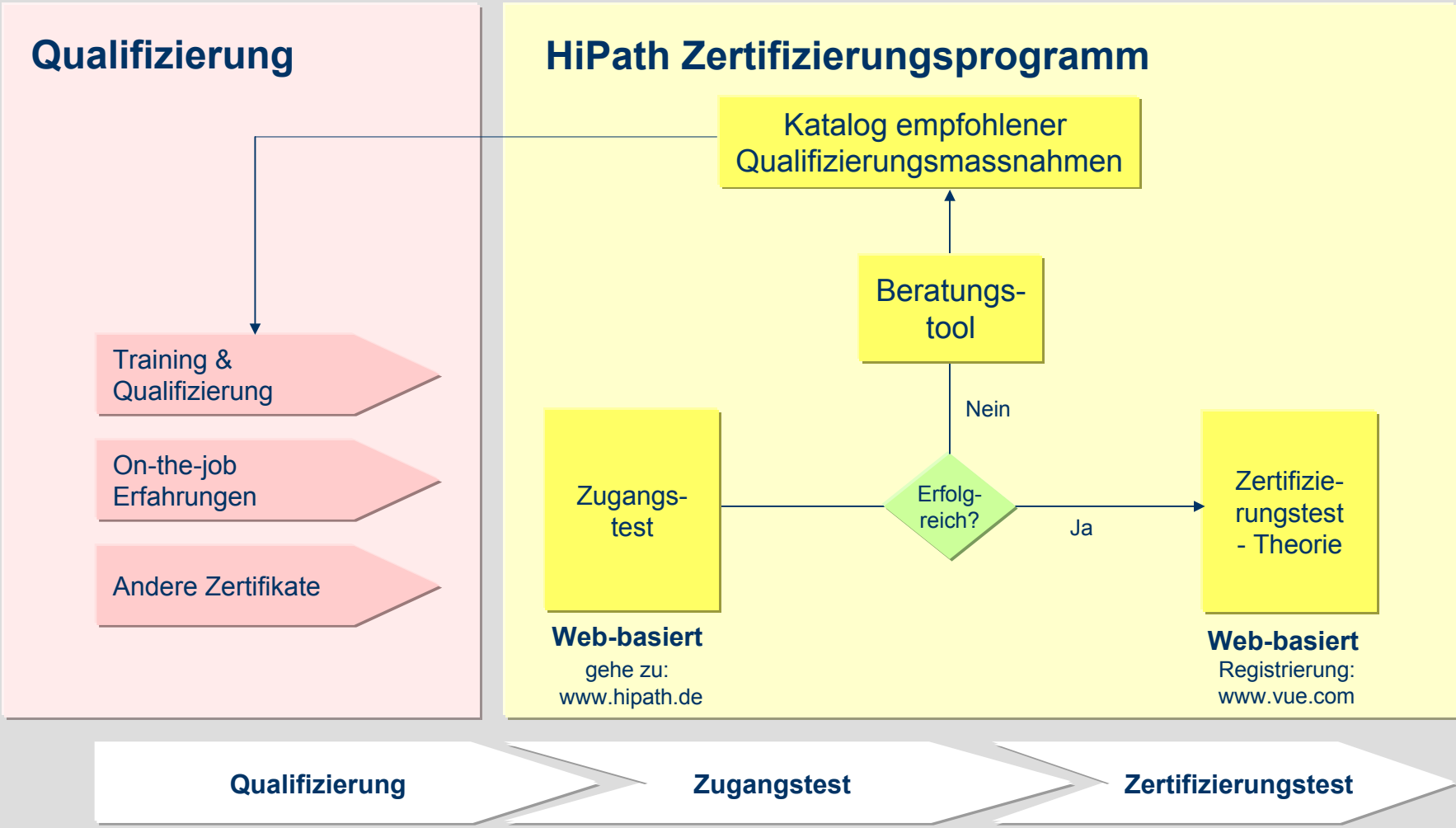
- **Glaubwürdigkeit** - Siemens ist einer der stärksten Markennamen weltweit. Kunden haben Vertrauen, wenn sie bei einem Autorisierten Siemens Partner einkaufen.
- **Logo** - Die Autorisierung berechtigt den Partner, das Siemens Enterprise Partner Logo zu führen.
- **PartnerNet** - Der autorisierte Partner erhält den Zugang zum Siemens PartnerNet und hat damit Zugriff auf die aktuellsten Informationen, die sicherstellen, dass Partnermitarbeiter stets auf dem neuesten Stand technischer Entwicklungen sowie der Siemens HiPath Produkte sind.
- **Marketing** – Der Name des autorisierten Partners wird in Siemens Marketing Kampagnen einbezogen.
- **Wettbewerbsvorteil** - Autorisierte Partner können sich im Markt als professionelle Organisation positionieren.

Profil: Autorisierter Siemens Produkt Partner

Der autorisierte Produktpartner verkauft Standard HiPath 3000 - Systeme an kleinere Unternehmen mit kompetenten Vertriebs- und Service- Personal. Der autorisierte Produktpartner:

- **Trifft vertragliche Vereinbarung mit einem Distributor**
- **Stimmt jährlich einen Businessplan mit dem Distributor ab**
- **Kauft beim Distributor**
- **Erhält pre- and post-sales Service vom Distributor**
- **Zertifiziert 2 Servicemitarbeiter zum SCCS HFE**
- **Hat geschultes Vertriebspersonal für HiPath 3000**
- **Erhält das Logo Qualified Siemens Partner**
- **Erhält den Zugriff auf das HiPath PartnerNet**
- **Liefert Kundenservice an 5 Tagen à 8 Stunden**

... der Weg zur Zertifizierung zum SCCS



Autorisierungsmodul: Mitarbeiter-Zertifizierung

Siemens Certified Communication Specialist

- Das Zertifikat SCCS
HiPath Field Engineer (HFE)
- Prüfungsinhalt:
HiPath 3000 Plattform
einschließlich
HiPath HG 1500 und
Xpressions Compact
- Theorie-Test
- € 150 Testgebühr (excl. MwSt)





Partner Autorisierungsmodulare für Product Partner

Business Plan

- **Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Product Partner und Distributor ist nachweislich beständig, planvoll und erfolgreich**

Mitarbeiter-Zertifizierung

- **Formale Zertifizierung von Personen**
- **Für die Autorisierung zum Product Partner ist Zertifizierung von 2 Servicemitarbeitern zum SCCS HFE erforderlich**

Service Autorisierung

- **Verifizierung der Kriterien für die Service - Autorisierung gemäß Siemens Partner Service Konzept durch den Distributor**
- **Basis Techn.- Support: 5 Tage je 8 Stunden**