**Cisco wprowadza zmiany w programie partnerskim, obejmujące oprogramowanie i usługi, aby pomóc firmom lepiej odpowiadać na biznesowe potrzeby klientów**

Specjaliści na stanowiskach CIO (ang. Chief Information Officer) coraz bardziej koncentrują się na cyfrowej transformacji. Oznacza to, że dostawcy technologii muszą oferować rozwiązania, które pozwolą na realizację celów biznesowych, a nie jedynie sprzedawać produkty zawierające określone funkcje. Oprogramowanie napędza te zmiany, przez co partnerzy muszą zdobyć nowe umiejętności i kompetencje. Podczas corocznej konferencji Cisco Partner Summit w Las Vegas, firma ogłosiła zmiany w programie partnerskim, które sprawią, że resellerzy staną się bardziej konkurencyjni oraz będą mogli zagospodarować nowe, dochodowe obszary.

Cisco rozwija program partnerski, aby pomóc resellerom w uzyskaniu dochodów odnawialnych, nagradzać tych z nich, którzy rozwijają swoje kompetencje związane z oprogramowaniem i zachęcić ich do wprowadzenia usług z zakresu wsparcia klientów w całym cyklu wykorzystania technologii.

„Wierzymy, że umiejętność wyróżnienia się na rynku i wzrost biznesu są ze sobą połączone” – powiedział Marc Surplus, wiceprezes globalnej organizacji parnerskiej Cisco. „Wszystkie ogłoszone przez nas zmiany zostały wprowadzone, aby umożliwić naszym partnerom stworzenie unikalnej oferty oraz zwiększenie ich pozycji konkurencyjnej”.

Nowe, przedstawione podczas Cisco Partner Summit, elementy programu partnerskiego obejmują:  
  
**DevNet staje się powszechnie dostępny dla partnerów**

**Ewolucja sieci sprawia, że nie odpowiada już ona jedynie za połączenia. Obecnie sieć stwarza nowe możliwości dla partnerów, aby rozwiązywać problemy biznesowe ich klientów i wspierać automatyzację ich infrastruktury IT. Partnerzy Cisco zdobywają nowe umiejętności, tworzą zbiory dobrych praktyk związanych z wykorzystaniem oprogramowania, wykorzystaniem DevOps, Internetem rzeczy oraz automatyzacją. Ponad 50,000 inżynierów sieciowych z 9,000 firm partnerskich jest dziś członkami społeczności** [DevNet](http://developer.cisco.com/partner).

* **Specjalizacja DevNet:** obecnie Cisco popularyzuje DevNet prezentując nowe specjalizacje w ramach programu certyfikacyjnego. Ukończenie ich będzie oznaczało, że partner posiada potwierdzone umiejętności z zakresu oprogramowania oraz praktykę biznesową związaną z automatyzacją sieci, DevOps oraz cyfrową transformacją.
* **Złote Certyfiakty:** uzyskanie certyfikatu zawodowego DevNet sprawia, że partner kwalifikuje się do programu Gold Certification oraz DevNet Specialization. Nowe szkolenie oraz certyfikaty Cisco DevNet pozwalają zdobyć umiejętności z zakresu oprogramowania dla inżynierów sieciowych i programistów, którzy w pracy wykorzystują technologie Cisco oraz interfejs programistyczny aplikacji.

„Nasi klienci proszą o zautomatyzowanie ich infrastruktury oraz pomoc w wykorzystaniu nowych możliwości jakie oferuje sieć w kontekście rozwiązywania ich problemów biznesowych” – mówi Susie Wee, starsza wiceprezes oraz CTO w Cisco DevNet. „To tworzy szansę dla partnerów Cisco posiadających umiejętności sieciowe. Mogą oni tworzyć unikalne oferty i przyśpieszać innowacje w firmach swoich klientów. Nowa specjalizacja DevNet pozwoli nagrodzić i wyróżnić partnerów, którzy potrafią odenaleźć się w realiach nowej, sieciowej ery i mogą pomagać klientom w skutecznej cyfrowej transformacji”.

**Cisco docenia resellerów wspierających biznes w całym cyklu wykorzystania technologii**

Partnerzy coraz częściej proponują swoim klientom umowy okresowe, czy rozliczenie w modelu subskrypcyjnym lub ratalnym. Takie podejście wymaga wsparcia biznesu w całym cyklu wykorzystania technologii. Cisco prezentuje trzy programy partnerskie, które mają to ułatwić:

**Solution Starter: projekt stanowi część** Cisco DNA Enterprise Agreements. Nowy program zawiera specjalne uprawnienia dla partnerów, którzy oferują usługi z zakresu wdrożenia i adaptacji technologii. Dzięki temu resellerzy mogą oferować firmom wsparcie w całym cyklu wykorzystania technologii. Solution Starter ułatwia partnerom Cisco sprzedaż dodatkowych usług.

**Zachęcenie do wspierania klientów w całym cyklu wykorzystania technologii:** nagrody dla partnerów wspierających klientów w całym cyklu wykorzystania technologii, dzięki czemu biznes wykorzystuje oprogramowanie Cisco w sieci i czerpie korzyści z funkcjonalności jakie oferuje.

**Bonus akceleracyjny:** to dodatkowa nagroda dla partnerów, którzy zachęcają klientów do opracowywania przykładów wykorzystania kluczowych technologii Cisco. Bonus jest dostępny do końca kwietnia 2020.

**Dodatkowe źródła:**

* Wpis na blogu Marca Surplusa: [Czy znalazłeś swoją krawędź?](https://blogs.cisco.com/partner/have-you-found-your-edge)
* Wpis na blogu Susie Wee: [Wspieranie partnerów dzięki nowej specjalizacji Cisco DevNet](https://blogs.cisco.com/developer/specialization)
* Wpis na blogu Marca Surplusa: [Jeżeli nienawidzisz spoilerów, nie czytaj tego wpisu](https://blogs.cisco.com/partner/if-you-hate-spoilers-dont-read-this-blog?dtid=o)
* Wpis na blogu Sandry Flinders: [Wspólna w całym cyklu wykorzystania technologii](https://blogs.cisco.com/partner/tying-it-together-across-the-lifecycle)

.:|:.:|:.

**O Cisco:**

Cisco (NASDAQ: CSCO) to światowy lider technologiczny zapewniający działanie Internetu od 1984 r. Pracownicy, partnerzy i produkty Cisco pomagają społeczeństwom łączyć się w bezpieczny sposób i już dziś korzystać z cyfrowych możliwości jutra. Dowiedz się więcej na www.newsroom.cisco.com. Cisco i logo Cisco to zastrzeżone znaki towarowe należące do Cisco i/lub jego podmiotów zależnych w U.S. i innych krajach. Pełna lista znaków towarowych Cisco dostępna jest pod adresem: www.cisco.com/go/trademarks. Znaki towarowe firm trzecich są ich własnością. Użycie słowa partner nie oznacza stosunku partnerstwa pomiędzy Cisco i inną firmą.