

 ENTERONE a TRAINOCCO company		CISCO 360 PARTNER TALENT GENERATION PROGRAM			 CISCO 360 Partner Program		 TALENT Global Cisco Sales Recruitment Program	
CISCO 360 PARTNER ALIGNED PRACTICES					QTY	PRICING	BUNDLE OPTION	PARTNER TOTAL
PRACTICE BUILDING	Foundational (25%)	Customer Success Practice Maturity (32hs)	Cisco Customer Success Manager CSM (24hs) + Exam voucher (820-605)	Cisco Customer Success Manager (DTCSM)	2	USD 1.780	USD 1.960	
			Exam Workshop (4hs)	DTCMS exam cert workshop				
			Cisco Renewal Manager (2hs) + Exam voucher (700-805)	Renewal Manager	1	USD 380		
	Exam Workshop (2hs)	RM exam cert workshop						
Engagement (10%)	Onboarding (1hs)	Onboarding Clinic	Both CSM & RM - CSM MUST		Included with Practice Building and			
CAPABILITIES	Capabilities (45%)	Black Belt Certs (40%)	Engagment Aligned to Adoption Stages 1 & 2 (run through the entire program duration)		Included with career path training			USD 4.490
		Career Path (60%) (44hs / Bundle 88hs)	1) Black Belt SDWAN Deployment Stage 1 & 2 - AND / OR 2) Black Belt Meraki Deployment Stage 1 & 2 - AND / OR 3)Black Belt Fire Jumper Secure Firewall Deployment Stage 2					
	CCNA (40hs) + Exam voucher (200-301)		Implementing and Administering Cisco Solutions (CCNA)	1	USD 1.890	USD 2.990		
	Exam Workshop (4hs)		CCNA exam cert workshop					
	CCNA Cybesecc (40hs) + Exam voucher (200-201)		Understanding Cisco Cybersecurity Operations Fundamentals (CBROPS)	1	USD 1.890			
	Exam Workshop (4hs)	CBROPS exam cert workshop						
Engagement (10%)	Adoption (24hs)	Adoption Tech Clinics	1) Networking SDWAN use cases (8hs) 2) Meraki use cases (8hs) 3) Security, Firewall use cases (8hs)		Included with career path training (Market Value USD 990 each)			
ADD ON PROGRAM BENEFITS	TECH TALKS (24hs)		ACI (4hs) ISE (4hs) SPLUNK (4hs)	WEBEX (4hs) DEVNET (4hs) CISCO AI (4hs)	Included with Practice Building and / or Capabilities (Market Value USD 2.800)			Included
	SOFTKILLS WORKSHOP (12 hs)		Effective Sales Presentation Skills		Included with Practice Building and / or Capabilities (market value USD 890 p/seat)			
	PARTNER TOOLS (TBD)		Customer Assessments + MINT pre & post sales (4hs)					
			Cisco Tools by Cisco: PXP, PSS, CCW, TAC, etc.					
	NETWORKING w/ CISCO		Get-to-Know / Hear and Access Cisco Engineers and Executives					

PRACTICE BUILDING - Notas Importantes

La práctica "Customer Success Practice Maturity" requiere 2 personas como CSM y una como RM (un total de 3 personas) que NO deben ser las mismas que las que forman parte de "Capabilities".

El canal puede contratar esta práctica de manera aislada, pudiendo estas personas, contar con los beneficios adicionales del programa (Tech Talks, SoftSkills, así como cualquier charla realizada por Cisco).

El canal podrá contratar el programa completo, o únicamente el rol necesario para poder completar su especialización de CX. En el caso que no contrate la práctica completa, no podrá acceder a los beneficios adicionales.

CAPABILITIES - Notas Importantes

Los Black Belts seleccionados serán guiados para que los asistentes ingresen a completar los mismos durante el desarrollo del programa.

El canal podrá optar por contratar únicamente uno de los dos cursos - CCNA EN o CCNA Cybersec - o bien adquirir ambos para un mismo ingeniero.

El precio Bundle del career path contempla a un mismo ingeniero tomando ambos cursos.

Los Technology Adoption clinics están alineados con el requisito de Cisco necesario para mejorar el Value Index de "Onboarding & Adoption".

ADD ON PROGRAM BENEFITS - Notas Importantes

Las tech talks serán charlas de tipo técnicas, orientadas a ingenieros con el fin de obtener un conocimiento más detallado de dicha tecnología. Los temas relacionados con productos / licenciamiento y/o servicio serán atendidos por ingenieros de Cisco.

Se sugiere que al taller de habilidades blandas asistan tanto los ingenieros de pre-post venta, así como los CSM y los RM.

El uso y manejo de las herramientas habilitadas por Cisco para el partner son charlas que podrán o no ser dedicadas. Muchas de las herramientas serán mencionadas y cubiertas durante el desarrollo del programa (CCW y PXP por mencionar algunas).

Las herramientas / plataformas mencionadas en Partner Tools son a modo de ejemplo y no taxativas.

SEMANA	FECHA INICIO	FECHA FIN	HORARIO	EVENTO	ROL
SEMANA 1					
1	13-oct	13-oct	10 a 12	Kick Off	ABC
	14-oct	16-oct	10 A 18	DTCSM	A
	17-oct	17-oct	10 A 12	RENEWAL	B
SEMANA 2					
2	20-oct	20-oct	09 A 13	WEBEX techtalk	C
	22-oct	22-oct	09 A 13	WS CSM	A
	24-oct	24-oct	10 a 13	ON BOARDING + WS RENEWAL	AB
SEMANA 3					
3	27-oct	27-oct	09 a 18	SDWAN Adoption Clinic	C
	29-oct	29-oct	09 a 18	MERAKI Adoption Clinic	C
	31-oct	31-oct	09 a 13	ASSESSMENTS	C
SEMANA 4					
4	3-nov	3-nov	09 A 18	FIREWALL Adoption Clinic	C
	5-nov	5-nov	09 A 13	SPLUNK tech talk	C
	7-nov	7-nov	9 a 13	ISE tech talk	C
SEMANA 5					
5	10-nov	14-nov	09 A 18	CCNA	C
SEMANA 6					
6	17-nov	17-nov	09 A 18	BLACKBELT SDWAN	C
	19-nov	19-nov	09 A 13	BLACKBELT MERAKI	C
	21-nov	21-nov	9 a 13hs	BLACKBELT FIREPOWER	C
SEMANA 7					
7	24-nov	24-nov	09 A 13	DEVNET	C
	26-nov	26-nov	09 A 13	IA	C
	28-nov	28-nov	9 a 13	ACI tech Talk	C
SEMANA 8					
8	1-dic	5-dic	09 A 13	CBROPS	C
SEMANA 9					
9	9-dic	10-dic	10 a 14	SOFT SKILLS	ABC
	11-dic	11-dic	10 a 13	ASSESSMENTS	C
SEMANA 10					
10	15-dic	15-dic	09 A 13	WSCCNA	C
	17-dic	17-dic	09 A 13	WSCBROPS	C

A **CSM**
B **RM**
C **ENGINEER**