



Programma "SCP"

Sysman Certified

Partner

Obiettivo dell'iniziativa è presidiare un mercato in forte crescita, quello del CRM, attraverso un Network di Partner certificati ed in grado di supportare professionalmente le soluzioni di Sysman.

Target ideale sono le aziende che già oggi vendono soluzioni gestionali/ERP e che potranno quindi affiancare all'offerta tradizionale le piattaforme Sysman per il CRM, il Telemarketing, l'email marketing, il database marketing ed il Contact Management..

Stesso target ma con più soluzioni per aumentare il business aziendale.



Aiutiamo i nostri clienti
ad avvicinarsi ai propri clienti

Soluzioni vincenti e innovative per la Customer Relationship Management, il Telemarketing, l'Help Desk e il Knowledge Management.

Il programma “Sysman Certified Partner” è finalizzato alla creazione di una rete di rivenditori a valore aggiunto “Sysman Partner Network”.

I Partner saranno in grado di offrire soluzioni CRM con un ampio ventaglio di competenze tecniche che consentano di erogare servizi di progettazione e supporto di eccellente qualità.

A chi è indirizzato

Organizzazione in cui siano presenti figure commerciali, di project management, esperti piattaforme Microsoft, esperti installazione DB, sistemisti (Windows/Linux).

Cosa prevede

Il programma prevede un set completo di strumenti ed attività dedicate tra cui:

- Formazione tecnica, applicativa, commerciale e di marketing.
- Programma di certificazione delle risorse del Partner.
- Contratti standard, listini e scontistica.
- Supporto commerciale e tecnico-applicativo di pre-vendita.
- Supporto tecnico post-vendita di 2° livello.
- Attività di co-marketing, co-branding e lead generation.

Perché diventare un Sysman Certified Partner della soluzione Contact Pro?

- 23 anni di esperienza in Italia e all'estero.
- Un CRM con la cultura italiana inside.
- Dotato di funzionalità uniche nel suo genere (script telemarketing, normalizzatore, deduplica, ecc.).
- Supportato da un team italiano.
- Un'architettura completa enterprise level estremamente affidabile.
- Best Practices di assoluta qualità (Anas, Seat Pagine Gialle, Amplifon, ecc.).
- Un'azienda con crescita a due cifre ogni anno.

Gestione Partnership

- Attraverso un Partner Account Manager Sysman dedicato che gestisce:
 - Il processo di formazione delle risorse: programma di Certificazione.
 - Il contratto di partnership e gli aspetti commerciali (listini, sconti, royalty).
 - Il supporto commerciale iniziale: verifica offerte.
 - Il supporto commerciale completo sui clienti potenziali.
 - Il coordinamento delle attività di co-marketing e le campagne congiunte di lead generation.
 - Gli aspetti relativi alle “regole d’ingaggio” (attribuzione univoca del cliente, NDA, main contractor, ecc.).

I requisiti del Partner

Il programma richiede che il Partner disponga di almeno 3 figure professionali che andranno certificate:

Certified SALES CONSULTANT (vendite)

E' la figura commerciale del Partner che deve conoscere il portafoglio d'offerta Sysman, come si propone e si articola a clienti e prospect in base alle loro esigenze, essere in grado di qualificare un'opportunità attraverso le proprie competenze e l'utilizzo degli strumenti da noi forniti, predisponendo l'offerta commerciale.

Certified PRODUCT CONSULTANT (supporto pre&post)

E' la figura tecnico/commerciale del Partner che deve conoscere il portafoglio d'offerta Sysman, le tecnologie coinvolte e che sia in grado di supportare le attività di promozione e post vendita (1° livello) delle installazioni.

Certified TECHNICAL CONSULTANT

E' la figura di delivery del Partner che deve conoscere in modo dettagliato le caratteristiche tecniche ed applicative della soluzione che implementa, sulla base dei requisiti; gestisce la system integration sia con le altre soluzioni del Partner sia con i sistemi informativi del cliente. Cura la formazione del cliente e l'implementazione dell'installazione.

Certified Sales/Product Consultant

Prerequisiti della risorsa (competenze richieste)

Esperienza nella vendita di soluzioni gestionali (ERP, CRM, applicazioni custom e servizi professionali) orientate ai processi aziendali.

Struttura e contenuti del training (2 gg.)

- Presentazione *value proposition* e prodotti Sysman.
- Qualificazione opportunità, utilizzo listini e predisposizione offerte.
- Presentazione e demo dei principali prodotti nelle linee d'offerta:
 - Contact Pro;
 - Norma Pro;
 - Vision Desk.

Certified Technical Consultant

Prerequisiti della risorsa (competenze richieste)

Esperienza nel delivery di soluzioni gestionali (ERP, CRM, applicazioni custom e servizi professionali) orientate ai processi aziendali.

Competenze tecniche ed applicative di system integration. Conoscenza approfondita: piattaforme Microsoft, RDBMS, tecnologia CTI, processi gestionali.

Struttura e contenuti del training (4 gg.)

- Prodotti software.
 - Definizione analisi funzionali.
 - Software CRM (Contact Pro).

Programma di certificazione Sales/Product Consultant

1° giorno

- Introduzione piattaforme CRM.
- Presentazione piattaforma CRM Contact Pro.
- Mercati di riferimento.
- Processi di vendita.
- Presentazione dei diversi tipi di configurazione di Contact Pro.
- Integrazione Piattaforme CTI.
- Approfondimento del Sysman Partner Program.

Programma di certificazione Sales/Product Consultant

2° giorno

- Demo Contact Pro.
- Analisi commerciale di un progetto Contact Pro.
- Training piattaforma Contact Pro per l'inserimento delle trattative commerciali.
- Listini di vendita.
- Gestione trattativa commerciale e di sconto.

Programma di certificazione Technical Consultant

1° giorno – Software CRM - Contact Pro Installazione, setup e configurazione Contact Pro Business

- Ambiente sistemistico Server e Client.
- Struttura e vincoli del database business.
- Installazione componenti Server e Client.
- Funzione di Setup Marketing Database Business.
- Logiche di security, validazione e log degli accessi al sistema.
- Configurazione parametri locali e globali.
- Definizione operatori ed abilitazione funzioni del sistema.
- Definizione ed esecuzione flussi di import.
- Tecniche di personalizzazione dei documenti con Word.

Programma di certificazione Technical Consultant

2° giorno – Software CRM - Contact Pro Gestione attività e del contatto

- Gestione delle librerie del sistema:
 - Tabelle esiti, tipi contatto e tipi nota.
 - Maschere video.
 - Questionari.
 - Copioni.
 - Informazioni.
 - Documenti Word.
- Modulo Query.
- Lancio e modifica attività.
- Gestione operatori.
- Gestione attività.
- Schedulazione Mail/Fax.
- Attività di mailing.
- Telemarketing.
- Data Entry.

Programma di certificazione Technical Consultant

3° giorno – Software CRM - Contact Pro

Gestione Database, analisi e deduplica e normalizzazione

- Gestione Marketing Database.
- Manutenzione Marketing Database.
- Gestione tabelle di decodifica.
- Il modulo di segmentazione.
- Definizione ed esecuzione delle Interrogazioni.
- Definizione ed esecuzione dei Report.
- Stampa schede.
- Deduplica e trattamento sospetti.
- Normalizzazione e trattamento scarti.
- Setup ed utilizzo degli ambienti di Contact Management.

Programma di certificazione Technical Consultant

4° giorno – Software CRM - Contact Pro Funzionalità WEB

Funzionalità agenda appuntamenti

- Configurazione agenda.
- Definizione agenti e disponibilità.
- Agenda appuntamenti.

Contact Manager

- Ambiente sistemistico.
- Definizione portafogli.
- Gestione agenti e security.
- Funzionalità di configurazione servizi.

L'investimento del Partner

Sysman, limitatamente ai servizi professionali utilizzati per erogare la formazione prevista, applicherà una tariffa ad-hoc particolarmente competitiva, che prevede uno sconto del 60% rispetto alla tariffa giornaliera, con l'obiettivo di condividere l'investimento con il Partner.

Tariffa servizi professionali per Partner (ad-hoc): € 700 – 60% sconto = € 280 / giorno

Certified SALES CONSULTANT: 2 gg. x € 280 = € 560

Certified PRODUCT CONSULTANT: 2 gg. x € 280 = € 560

Certified TECHNICAL CONSULTANT: 4 gg. x € 280 = € 1.120,00

Investimento TOTALE per Certified PARTNER: € 2.240,00*

(*) Recuperabile integralmente entro i primi 12 mesi dalla certificazione in occasione della prima vendita che abbia valore uguale o superiore all'importo totale.

L'adesione al programma permetterà di ottenere, tra l'altro, 3 macchine virtuali per la dimostrazione dei prodotti e i master della documentazione commerciale per la loro personalizzazione.

Supporto al partner

Supporto Pre-vendita

L'attività sarà finalizzata a fornire al partner tutti gli strumenti e risorse necessarie a realizzare una attività di advisory e conseguente offerta commerciale verso il prospect specifico individuato.

Il supporto sarà caratterizzato da offrire:

- Una rapida risposta ai requisiti utente che il partner non è in grado di analizzare in autonomia.
- Ambienti di demo personalizzati per l'offerta.
- Documentazione commerciale (case study) e documentazione tecnica.

Supporto Post-vendita

L'attività è di tipo tecnologico a supporto della prima fase di analisi dell'implementazione.

Entrambe le forme di supporto saranno erogate in formula consulenziale, a consumo, secondo gli accordi economici descritti successivamente.

Centinaia di storie di successo con Contact Pro



... e 500 altre ancora.