

合作伙伴培训、认证计划

目的

- ➔ 遵循浪潮渠道政策，通过培训和认证确保在 IT市场集中资源保障客户、增值渠道和浪潮公司的长期利益。
- ➔ 通过持续开展增值渠道认证与认证评估，旨在协助合作伙伴销售和管理者快速提升IT 产品、解决方案，市场运作以及领导力管理等综合能力，扶持合作伙伴自身成长，盈利和转型的同时也提升双方的合作效能

认证体系

- ➔ 所有开展签约的渠道，自签约之日起，在三个月有效期内，通过浪潮认证培训并满足相关认证标准。对逾期或不满足认证标准的渠道，取消代理资格。

认证流程

- ➔ 现场：通过现场集中培训后参加考试，通过后颁发认证证书；
- ➔ 网上平台：渠道提交培训人员信息，在网上平台上完成课程的学习后，通过考试并颁发认证证书；

渠道培训要求

- ➔ 需满足对应签约级别的人数限制要求，并且通过现场培训或者在线培训认证。



合作伙伴培训

培训形式

现场培训：

定期组织合作伙伴进行现场集中培训。

新媒体平台培训：

【网络平台培训】 网络平台培训：24小时时时在线开放，从产品基础培训、产品操作解决方案、各类行业应用解决方案的案例分析及详细介绍，合作伙伴可以根据自己的时间、需要来进行选择性培训。

学习平台地址：<http://218.29.111.76>

【微信平台培训】 浪潮微友微信平台上定期推出培训材料，为合作伙伴提供新产品及技术的“微培训”，方便合作伙伴接受到简洁、精准的培训。

培训频率

- ◆ 凡是合作伙伴人员满足30人即可申请浪潮上门培训服务
- ◆ 网络培训为时时在线
- ◆ 微信培训双周推进材料及微视频

培训课程

产品类型培训：

32种。经典课程包括：浪潮服务器销售之道、浪潮云计算业务介绍等

产品操作解决方案培训：

36种。经典课程包括：高端产品介绍及常用应用场景、数据中心发展与MDC详解、各类行业应用解决方案培训：

32种。经典课程包括：医疗行业方案详解、电力行业方案详解、教育行业云课堂案例详解等

培训奖励

针对合作伙伴，浪潮推出“浪潮认证讲师”计划。凡是通过浪潮认证的合作伙伴讲师，可以代表浪潮为其它合作伙伴进行培训，浪潮为这些“浪潮认证讲师”的公司及个人提供奖励。

认证有效期

通过认证当月起至该财年结束（浪潮财年为当年4月1日---次年3月31日）

