

1. Q: Quel est la Genèse de « 2010 Best Performance Challenge pour les partenaires SAP » ?
2. Q: Pourquoi SAP met il en place ce type de Challenge pour ses partenaires?
3. Q: Pourquoi parlez-vous de Vaincre dans cette compétition ?
4. Q: Qui peut participer au « 2010 Best Performance Challenge » pour les partenaires SAP ?
5. Q: Quels sont les pré-requis pour être éligible pour ce Challenge ?
6. Q: Qui envoie l'invitation et comment puis je être invité ?
7. Q: Après inscription, comment démarre le « 2010 Best Performance Challenge » ?
8. Q: Qu'est-ce le scénario de « bac à sable » ?
9. Q: Qu'est ce le scénario « Real Life », vais-je devoir communiquer des infos confidentielles ?
10. Q: La communication sera-t-elle uniquement en anglais ?
11. Q: Quel est l'agenda et la date des évènements clés ?
12. Q: Quel est le coût de l'inscription ?
13. Q: Pourquoi devrais-je participer à cette compétition ?
14. Q: Concrètement, qu'est-ce que ce Challenge m'apporte (en tant qu'individu) ?
15. Q: Quel investissement cela représente en terme de jours ?
16. Q: Comment allez-vous évaluer la performance des participants ?
17. Q: Comment est composé le jury ?
18. Q: Quel est la récompense pour les gagnants et comment cela va-t-il permettre de développer votre business ?
19. Q: Quel sera la récompense pour les participants ?

1. Q: Quel est la Genèse de « 2010 Best Performance Challenge pour les partenaires SAP » ?

R: C'est une initiative de l'équipe Enablement d'EMEA et sponsorisé par le management de SAP. Ce challenge est dédié spécialement à nos Top Partenaires et à potentiel. Ces partenaires ont l'ambition de challenger leurs capacités à réussir « fitness to win » de nouvelles opportunités commerciales et souhaitent faire partie des équipes les plus performantes de notre réseau de partenaires.

Vous entrez dans une compétition d'équipe avec des challenges à relever, des classements et des récompenses à la hauteur d'un triathlon olympique.

2. Q: Pourquoi SAP met il en place ce type de Challenge pour ses partenaires?

R: Au-delà des Channel Camps et des formations classiques, il est à présent temps d'évoluer vers un modèle d'engagement supérieur, proposant par exemple de la valeur dans chaque cycle de vente, un coaching ciblé à haut niveau ...et proactif dans l'accompagnement de votre capacité à vous dépasser et réussir.

3. Q: Pourquoi parlez-vous de Vaincre dans cette compétition ?

R: Dans un environnement économique plus tendu et un contexte client changeant, il est très important de se positionner dans une compétition où seul les meilleurs prêt à réagir sont ceux qui survivront. Le « 2010 Best Performance Challenge » pour les partenaires SAP est inspiré des compétitions Olympiques, que vous retrouverez dans le Logo et site du Challenge. Le site contient les informations pour promouvoir et publier les équipes partenaires qui sont les plus compétitives.

4. Q: Qui peut participer au « 2010 Best Performance Challenge » pour les partenaires SAP ?

R: Tout au long du challenge, des offres d'Enablement adaptées seront proposées afin de vous aider à être plus performant dans la Vente et dans votre Capacité à Réussir. Le challenge s'adresse aux Top partenaires et à potentiel, qui ont passé avec succès les niveaux 1 (e_learning) et 2 (Camps) de Vente et qui sont prêt pour un Challenge de la Meilleure Performance. Chaque partenaire invité peut inscrire deux équipes maximum, composée d'un Vendeur et d'un Avant-vente (binôme).

5. Q: Quels sont les pré-requis pour être éligible pour ce Challenge ?

R: Le partenaire doit avoir les pré-requis suivants :

- Un plan d'Enablement détaillé (PPP/PEPSI) : l'atteinte à minima de ce plan à 80% donnera des points pour la compétition,
- L'existence d'un Pipeline sur 2010

Votre Vendeur doit avoir passé la qualification niveau 1, niveau 2 (MasterSynCEL), être expérimenté dans la vente de Business All In One. Le travail en équipe et en collaboration avec le Marketing sont aussi recommandés.

Votre Avant-vente doit avoir passé la qualification niveau 1 et niveau 2 (Discovery & Demo 2 Win), être expérimenté dans la démonstration de SAP Business All In One. Un vrai Champion de l'Avant-vente et du travail en équipe sont aussi recommandés.

6. Q: Qui envoie l'invitation et comment puis je être invité ?

R: Les invitations sont envoyées par PDA Group début septembre 2009, selon les recommandations de l'équipe Channel locale.

7. Q: Après inscription, comment démarre le « 2010 Best Performance Challenge » ?

R: Après l'invitation et l'inscription, nous démarrons par une phase de qualification jusqu'au 31 décembre 2009 et de préparation avec 2 évènements clés, un avec le scénario « bac à sable » et l'autre dans de vrais cas de closing (« Real Life »).

8. Q: Qu'est-ce le scénario de « bac à sable » ?

R: Cela correspond à une mise en situation de 90 minutes sur des « business cases », basés sur des jeux de rôles (avec test à passer et retour d'expérience), autour de la vente par la valeur aussi bien pour acquérir de nouveaux clients que pour augmenter les ventes auprès de votre base installée.

9. Q: Qu'est ce le scénario « Real Life », vais-je devoir communiquer des infos confidentielles ?

R: l'évaluation se fera via la mise en situation de votre équipe sur de vraies opportunités New Names :

- capacité à closer les dossiers
- pourcentage de clients satisfaits par la valeur délivrée
- efforts faits en terme de vente et d'Avant-vente.

Avec votre accord et celui du client, un « feed-back » pourra être mis sur notre réseau Facebook ou Linked-in.

10. Q: La communication sera-t-elle uniquement en anglais ?

R: Alors que les informations seront pour la plupart en anglais, vous aurez accès via votre équipe Channel locale aux événements traduits dans votre langue (Allemand, Français, Espagnol et Italien).

11. Q: Quel est l'agenda et la date des évènements clés ?

R: L'enregistrement des participants se fera à compter du 14 septembre 2009, l'ensemble des événements est planifié entre le 1er octobre et le 30 juin 2010. Connectez-vous sur l'agenda du Website.

12. Q: Quel est le coût de l'inscription ?

R: 250€participant, dont 50% de MDF possible.

13. Q: Pourquoi devrais-je participer à cette compétition ?

R: Plusieurs raisons. Tout d'abord, le « 2010 Best Performance Challenge » vous aidera à faire grandir vos équipes sur le cycle complet de Vente dans trois domaines clés :

- **Un Challenge d'équipe en interne** : apprendre des meilleurs, réussir ensemble ...
- **Une visibilité externe** reconnue comme « Best Performer », dans son pays mais aussi à travers EMEA, grâce à plusieurs outils de communication utilisés
- **Une visibilité sur ses propres limites** : comment les autres équipes sont plus performantes, « SWOT » analyse, benchmark avec les autres partenaires et amélioration de ses propres méthodes.

14. Q: Concrètement, qu'est-ce que ce Challenge m'apporte (en tant qu'individu) ?

R: Vous pourrez découvrir de nouvelles offres, outils et méthodes spécialement conçus pour cette compétition. Les stratégies et idées qui seront développées vous aideront par la suite dans votre mission de tous les jours. En tant que participant, vous pourriez rafraichir vos connaissances, les compléter et :

- **Apprendre et essayer de nouvelles idées, stratégies, outils et méthodes,**
- **Vous challenger, identifier et diminuer les écarts éventuellement constatés,**
- **Apprendre des meilleurs,**
- **Gagner en visibilité locale et régionale,**
- **Vous comparer avec les autres équipes,**
 - **Devenir proactif dans votre aptitude à Vaincre :**
 - **Plus d'opportunités**
 - **Une maîtrise des batailles que vous pouvez relever**
 - **Des clients satisfaits et fidélisés**

15.Q: Quel investissement cela représente en terme de jours ?

R: Nous l'estimons autour de 5 jours.

16.Q: Comment allez-vous évaluer la performance des participants ?

R: Il existe une grille de « Scoring » pour chaque phase, ie pendant la phase de qualification, une équipe peut gagner 50 points ; puis pendant la « Journée de la Meilleure Performance » (bac à sable) 100 points maximum peuvent être acquis ; et finalement durant « la Vue de la Meilleure Performance » dans la réalité terrain, 50 points maximum peuvent être gagnés. Il y aura aussi des récompenses par catégorie, par thème et pays ou région.

17.Q: Comment est composé le jury ?

R: Le management de SAP et PDA Group composera le Jury.

18.Q: Quel est la récompense pour les gagnants et comment cela va-t-il permettre de développer votre business ?

R: Le partenaire gagnera en visibilité régionale à travers des Bannières Web, la presse... mais la meilleure récompense sera l'amélioration constatée de ses compétences. Il devrait aussi y avoir un prix par équipe, remis lors d'une cérémonie.

19.Q: Quel sera la récompense pour les participants ?

R: Comme dans les Channel Camps, selon le classement final, des prix seront remis lors d'une cérémonie.