

1)

Q: ¿Que es el Best Performance Challenge 2010 para Partners de SAP?

A: Es una iniciativa especial que nace desde el equipo de capacitación de EMEA y patrocinado por el equipo ejecutivo de SAP, dedicado especialmente a Top partners o aquellos con gran potencial., que tengan ambición por el éxito, desafiando su habilidades para conseguir nuevos negocios y formar parte de una comunidad de partners con alto grado de ejecución en las ventas. Por tanto es una competición de equipos con grandes desafíos , ranking y premios muy similar al concurso de triathlon de los juegos olímpicos.

2)

Q: ¿Porque organiza SAP esta iniciativa especial Best Performance Challenge 2010 para los partners?

A: Mas alla de la capacitación clasica y de la transeferencia de conocimiento, es tiempo ahora, debido a la dificil situación del Mercado de alcanzar otros niveles de compromiso con nuestros clientes, introducir propuestas de valor en la venta, dar soporte especial a los partners en las deals y mantenerlos comprometidos al mismo tiempo que supervisamos sus habilidades para competir y ganar.

3)

Q: ¿Porque hablamos sobre ganar y participar dentro de una competición?

A:En tiempos de cambios economicos , mercados y clientes evolucionan, por eso es muy importante mantener el espiritu ganador como la unica y mejor arma para sobrevivir. Best Performance Challenge 2010 para partners esta inspirado en el espiritu olimpico, reflejados en el logo y la pagina web. Todo el mundo puede ser el campeón y evidentemente los clientes quieren trabajar con los ganadores de por vida. La pagina WEB y los documentos , promueven, publicitan a los equipos de los partners y demuestra quien de ellos trabaja de la manera mas optima

4)

Q: ¿Quien puede participa en Best Performance Challenge 2010 para Partners de SAP?

A: Dado que esta iniciativa es una competición de equipos siguiendo unos parametros de capacitación para alcanzar la excelencia en la venta y mejorar su habilidad para ganar, esta dirigido a recursos top talents y high potentials de los partners. Cada partner puede nominar un maximo de dos equipos, consistentes en una persona de ventas y otra de preventa por equipo que tendran el soporte de otros partners y recursos de SAP.

Q: ¿Cuales son los pre-requisitos de cualificación para el desafio?

A: **El Partner deberia cumplir los siguientes requisitos:**

Plan de capacitación 2009 ejecutado (PPP / PEPSI) donde sea posible; Es recomendable tener hasta el 31 de Diciembre de 2009 el Business Plan cumplido al menos al 80% para conseguir puntos para el ranking también suficiente pipeline para 2010.

Los roles de ventas deberian cumplir: Nivel de cualificación 1 y 2 (MasterSynCEL), experiencia en venta de SAP Business All in One. Habilidad para trabajar en equipo y colaboración experimentada con Marketing es también recomendada. **Los roles de preventa** deberian cumplir: Nivel de cualificación 1 y 2 : Discovery & Demo 2 WIN

(ambas), experiencia en demos de soluciones SAP Business All in One, actuando como Presales Champion y habilidad para trabajar en equipo esta también recomendada.

6)

Q: Quien manda la invitación y como puedo yo como participante ser invitado?.

A: Las invitaciones para participar son enviadas por PDAGroup a comienzos de Septiembre de 2009, basadas en las nominaciones del equipo local SAP de canal.

Q: ¿Como puede chequear un participante su nivel de capacitación y habilidades?

A: En cada país, el equipo de canal puede ayudar a los participantes a completar los niveles de capacitación, preparar y optimizar el éxito del partner.

7)

Q: How Como puede atender un equipo al Best Performance Challenge 2010 .

A: Después de recibir la invitación y el registro, el recorrido incluye un periodo de cualificación hasta el 31 de diciembre de 2009 y la preparación para dos eventos , uno de prueba y otro sobre el negocio real.

8)

Q: Que es el escenario “Sandbox”

A: Es un total de 90 minutos de sesión online con diferentes secciones en equipos para crear y argumentar un caso de negocio , discutir la propuesta de valor para adquirir nuevos clientes y también para vender más en clientes existentes..todo esto tendrá el soporte de un equipo SAP que estará integrado en la sesión.

9)

Q: ¿Que es el escenario de “negocio real”? , ¿Tengo que revelar información de una oportunidad?

A: Para la evaluación y resultado se considerara la capacidad real del partner y resultados locales en capacidad para conseguir “new names” , “% de satisfacción de clientes”, esfuerzo del equipo de preventas y ventas”. La información de los deals sera ocultada para proteger la privacidad. Si clientes y partners están de acuerdo pueden rubricar información específica o personal a través de citas, grupo de facebook, linkedin, etc..

10)

Q: Será siempre en inglés?

A: Aunque la información general estará en inglés, estamos planeando disponer toda la información en la página web en lenguaje local, gracias al equipo de canal de los respectivos países. Los eventos de esta iniciativa serán conducidos en lenguajes locales: Alemán, francés, Español, italiano, etc..

11)

Q: ¿Cuándo está planeado el rollout y cuándo tendrán lugar los eventos?.

A Después del registro , comenzando este el 14 de Septiembre, el calendario de los eventos y las fases tendrán lugar entre el 1 de Octubre de 2009 hasta el 30 de junio de

2010. Para tener mas detalle del calendario por favor visita la web <link ...> o subscribete <link ...> en las noticias para los participantes.

12)

Q: ¿Cual es la tarifa de participación?

A: 250 Euro por participante, posiendo convalidar el 50% de la tarifa con MDF.

Q: ¿Porque deberia como empleado/ejecutivo de un partner participar en la competición?

A: Hay varias razones, el Best Performance Challenge 2010 ayuda de manera clara en la capacitación interna de los partners en un proceso de venta, en tres areas principalmente:

- 1) **Desafio interno de equipos:** formar equipos, aprender de los mejores. Ayuda a optimizar el éxito y el intercambio de las mejores practicas.
- 2) **Visibilidad externa** como Best Performer, tambien en otros paises, donde no nos conoce a nivel de clientes o incluso en la competición con otros partners, además fortalece una percepción positiva mas alla de los países en los que se trabaje.
- 3) **Una Mirada a las oportunidades:** El ranking y ver como otros juegan en el Best Performance Day permite hacer por medio de un “juego” un análisis competitivo con otros partners y mejorar su competitividad.

13)

Q: ¿Porque es bueno para mi?

A: Los talentos del mañana han de desarrollar espíritu ganador, los partners y el equipo de canal tienen la posibilidad de resolver algunas carencias en su capacitación, probar su habilidad para ganar, descubrir nuevas herramientas, métodos, ideas y estrategias que le ayudarán en su negocio diario. Como participante podrás refrescar y dar un salto en tu habilidades profesionales referidas a los procesos de ventas y conseguir muchos beneficios:

- Aprender y poner en practica nuevas ideas, estrategias, herramientas y metodos.
- Desafiarte e identificar y completar vacios en tu ejecución
- Aprender de los mejores
- Ganar visibilidad local y regional
- Tener un estandar de comparación respecto a la capacidad de generar “new names”, “% de clientes satisfechos con valor entregado”, “sales & presales efforts”
- Comparación profesional en una región, país, categoría
- Llegar a ser mas competitivo en la habilidad de ganar:
 - Mas deals
 - Clientes para toda la vida
- Optimizar tu éxito en las ventass

14)

Q: ¿Cuanto tiempo necesitan dedicar un participante o un partner a esta iniciativa?.

A: Depende del nivel de preparación, pero se podrian calcular entre 3-5 dias

15)

Q: ¿Como es evaluada la ejecución?

A: Hay una table de puntuaciones para cada fase, por ejemplo durante la fase de cualificación un equipo puede ganar 50 puntos, despues durante el Best Performance Day (“Sandbox”) otro conjunto de puntos (max 100), y finalmente durante el Best Performance Reality View, otro conjunto de puntos (max 50). Habrá tambien reconocimientos por categorias,temas y región o pais.

16)

Q: ¿Quien forma el jurado?

A: Sap Management y el grupo PDA.

17)

Q: ¿Cual es el precio para los ganadores y como esto ayuda para el desarrollo del negocio? .

A: El partner lograra visibilidad regional a traves de web banners, notas de prensa pero el premio real es el propio chequeo y compromiso para estar adaptado al negocio. Los empleados del partner conseguirán espíritu ganador y se medirán asi mismos para el mundo de los negocios real. Habrá tambien eventos y ceremonias de entrega de premios a los equipos.

18)

Q: ¿Cual es el premio para los “finalistas”?.

A: Al igual que en los channel camps, Hay reconocimientos y premios en funcion del ranking, asi como celebraciones para todos los equipos que finalizan la cualificación y los dos eventos del Best Performance Challenge .