

Programme Medallion SonicWALL®	AVANTAGES			EXIGENCES		
	Gold	Silver	Approved	Gold	Silver	Approved
Application Web				■	■	■
Objectifs de CA annuel (en fonction du niveau)				≥ 100 000 \$	≥ 50 000 \$	
Plan de développement sur 6 mois				■	■	
Diagnostic trimestriel				■	■	
Diagnostic bisannuel pour le renouvellement du programme				■	■	
<b>Tarifs et remises</b>						
Conditions d'achat préférentielles par les distributeurs agréés	■	■	■			
Remises sur produits conseillées pour les revendeurs	34 %	27 %	Prix du marché			
Prise en compte des prix de la concurrence	■	■	■			
Achat de kits de démonstration à prix spécial				■	■	■
<b>Support technique et services</b>						
Accès à des produits limités	■	■	■			
Disponibles pour l'équipe CSSA uniquement						
Accès au support technique SonicWALL <sup>1</sup>	■	■				
Ligne spécialisée pour le support niveau 2	■					
Accès échelonné au groupe de discussion en ligne réservé aux membres	■	■				
Accès échelonné au portail de connaissances	■	■				
Participation des « champions techniques » aux programmes bêta	■					
<b>Habilitation des partenaires</b>						
Participation à des cours de formation avec instructeur	Formation sur place	Formation sur place		CSSA Lab	CSSA Lab	CSSA Lab facultatif
Employé certifié CSSA en interne				2	1	
Offres de formation actualisées en permanence sur les nouveaux produits	■	■	■	■	■	
Séminaires Web gratuits offerts par le Centre d'événements SonicWALL	■	■	■			
Formation vente gratuite sur place pour les revendeurs	■	■	■			
Cours de vente et technique gratuits E*training et programme de certification	■	■	■			

1. Requier l'enregistrement de l'équipement et la certification CSSA

Programme Medallion SonicWALL® (suite)	AVANTAGES			EXIGENCES		
	Gold	Silver	Approved	Gold	Silver	Approved
<b>Marketing</b>						
Ressources marketing régionales SonicWALL	■	■				
Annonce préalable de nouveaux produits	■	■	■			
Accès aux fonds marketing (soumis à l'acceptation de la demande)	■	■				
Accès échelonné au centre en ligne de ressources marketing	■	■	■			
Support actif des activités de marketing SonicWALL				■	■	
Événements marketing au niveau local				1 par trimestre	1 tous les 6 mois	
Outils et documents marketing, kits de génération de leads pré-développés	■	■	■			
<b>Engagement en faveur des ventes</b>						
Responsable commercial SonicWALL personnel	■	■				
Ingénieur système avant-vente SonicWALL	■	■				
Communication régulière de promotions et d'événements	■	■	■			
Programmes d'encouragement des ventes	■	■	■			
Remboursement des frais connexes – soumis à l'accord du marketing de terrain	Jusqu'à 100 %	Jusqu'à 100 %				
Remboursement des frais de matériel marketing – soumis à l'accord du marketing de terrain	Jusqu'à 100 %	Jusqu'à 100 %				
Prise en compte des prix de la concurrence en fonction du dossier commercial et du concurrent SonicWALL (par une SPR, ou demande de prix spécial)	■	■	■			
Distribution de leads	■	■				