



---

# Presentazione della Guida al Programma per i Partner

Programma globale per i Partner Forcepoint

# È un grande momento per i partner Forcepoint

Forcepoint è l'**azienda privata di sicurezza informatica più grande del mondo** e leader globale per la sicurezza incentrata sui dati. Collaboriamo con migliaia di governi e imprese globali in oltre 150 paesi del mondo.

Le imprese distribuite di oggi pongono problemi amplificati ai team di sicurezza, i quali devono adottare opportune contromisure per le forze lavoro ibride in rapida espansione e le applicazioni SaaS più diffuse che mai. I dati sono la base dell'economia digitalizzata moderna e le opportunità che si offrono all'innovazione, ma anche alla criminalità, sono incalcolabili.

La strategia SASE Data-First di Forcepoint rappresenta il futuro per le organizzazioni moderne e stiamo accelerando gli investimenti e lo sviluppo nell'unica offerta SASE Data-First disponibile oggi sul mercato.

## Riconoscimenti del settore

Il portfolio di prodotti e servizi Forcepoint, leader del settore, ha conquistato riconoscimenti internazionali per la leadership e l'eccellenza, tra cui:

- [Gartner Peer Insights Customer Choice Enterprise DLP, 2020](#)
- [Red Hat Cybersecurity Solution Partner of the Year](#)
- [Riconoscimento "2021 Top Rated" di TrustRadius per Cloud Computing Security e Secure Web Gateway \(SWG\) di Forcepoint](#)
- [Classificazione AAA di CyberRatings.org per il Firewall di fascia enterprise di Forcepoint](#)
- [Inserita da CRN tra le 10 aziende SASE da tenere d'occhio nel 2021](#)
- [Premio TahawulTech Transformational Leadership](#)
- [Migliore soluzione DLP del 2021 secondo SC Magazine Europe](#)





## Programma globale per i Partner

Forcepoint crede fortemente nella collaborazione con i partner che mette sempre in primo piano, sostenendoli con opportunità di formazione e crescita. Vantiamo decenni di esperienza in quanto leader globali per la sicurezza incentrata sui dati, e stiamo investendo miliardi di dollari per realizzare una solida piattaforma SASE Data-First, il futuro della sicurezza di rete. I nostri partner distribuiscono soluzioni per la protezione dei dati in base al rischio a 14.500 clienti in oltre 150 paesi del mondo. Il nostro è un ecosistema dinamico che ingloba quasi tutte le parti delle filiere commerciali: distributori, fornitori di soluzioni, esternalizzatori e integratori di sistemi, alleanze tecnologiche, piattaforme cloud e fornitori di servizi. I membri del Programma globale per i Partner partecipano all'ecosistema Forcepoint con il modello di business di loro scelta, con vantaggi su misura e opportunità mirate alla redditività del partner e al successo reciproco.



# Vantaggi del Programma per i Partner

In veste di partner strategico per la tecnologia, abbiamo tre responsabilità essenziali. Innanzitutto, ti offriamo prodotti e soluzioni innovativi per risolvere i problemi legati alla sicurezza che i nostri clienti affrontano ogni giorno. In secondo luogo, organizziamo sessioni di formazione che ti permettono di vendere e supportare con efficacia le nostre soluzioni. Infine offriamo un programma che ti permette di far crescere la tua attività, la redditività e i servizi professionali.

## Supporto e incentivi per le vendite

- Protezione dei rinnovi
- Registrazione dei nuovi accordi netti di vendita
- Partecipazione a programmi di incentivi
- Notifica di promozioni o di offerte speciali
- Licenze Not for Resale (NFR)
- Appliance NFR
- Accesso al Channel Account Manager
- Ribassi in base alle performance
- Pianificazione aziendale

*I vantaggi riconosciuti ai Partner variano in base al livello.*

## Marketing

- Utilizzo promozionale del Logo Partner
- Priorità nell'allocazione dei lead delle vendite
- Invito a eventi e conferenze per i partner
- Accesso a fondi per lo sviluppo del marketing
- Accesso a kit con soluzioni di marketing e a risorse per le campagne di marketing
- Accesso al Portale per i Partner
- Accesso a tutte le comunicazioni del canale
- Accesso ai materiali di sales enablement
- Collaborazione per case study
- Uso di simulazioni di vendita del canale

## Formazione tecnica e per le vendite

- Simulazioni di vendita del canale  
*Script per e-mail/telefonate, gestione delle obiezioni*
- Webinar tecnici e sulle vendite con soluzioni di prodotti e simulazioni di vendita
- Programmi di conformità annuali on-demand e gratuiti
- Sessioni di formazione tecnica digitali gratuite, autogestite
- Accesso all'enablement digitale per gli "Early Adopter"
- Percorsi completi di formazione tecnica
- Formazione in aula a prezzi scontati
- Certificazioni sui prodotti tecnici Forcepoint
- Accesso alle chiamate interne di aggiornamento sui prodotti di Forcepoint



## Vantaggi per i Partner

Supporto e incentivi per le vendite	TITANIUM	PLATINUM	AUTORIZZATO
Protezione responsabili	•	•	•
Ribassi in base alle performance	•		
Registrazione dei nuovi accordi di vendita	•	•	•
Partecipazione a programmi di incentivi	•	•	
Notifiche di promozioni o di offerte speciali	•	•	
Licenze Not for Resale (NFR)	•	•	
Appliance Not for Resale (NFR)	•	•	
Accesso al Channel Account Manager	•		
Pianificazione aziendale	•		

Marketing	TITANIUM	PLATINUM	AUTORIZZATO
Utilizzo promozionale del Logo Partner	•	•	•
Accesso ai kit di soluzioni per le campagne	•	•	•
Accesso al Portale per i Partner	•	•	•
Comunicazioni per i partner	•	•	•
Accesso ai materiali di sales enablement	•	•	•
Collaborazione per case study	•	•	
Accesso a promozioni e incentivi	•	•	
Accesso a fondi per lo sviluppo del marketing	•	•	
Invito a eventi e conferenze per i partner	•	•	
Scopri una rete di partner su Forcepoint.com	•	•	



## Vantaggi per i partner

Formazione e sviluppo	TITANIUM	PLATINUM	AUTORIZZATO
Formazione online su vendite/pre-vendite nel Forcepoint Cyber Institute in omaggio	•	•	•
Formazione in aula virtuale a prezzi scontati	•	•	•
10 ingressi gratuiti/anno per sessioni di formazione in aula virtuale	•		
10 sedute gratuite/anno d'esame di certificazione sui prodotti tecnici	•		
Accesso alle chiamate interne di aggiornamento sui prodotti Forcepoint (solo se in possesso di certificazione)	•		
Invito alla Forcepoint Pre-Sales Engineering University	•	•	
Accesso omaggio a tutta la formazione tecnica del Forcepoint Cyber Institute (solo versione digitale)	•	•	
Accesso ai manuali di vendita Forcepoint	•	•	
Accesso all'enablement digitale per "Early Adopter" per le nuove soluzioni	•	•	



# Navigazione nel Portale per i Partner

## Marketing Funds

Per richiedere fondi, vedere e gestire le richieste e le attività MDF

## Training

Per visualizzare le sessioni formative tecniche, di vendita e di pre-vendita per i partner

## Support

Per inviare i casi all'assistenza e gestirli

## Deal Management

Per inoltrare e gestire la registrazione degli accordi di vendita

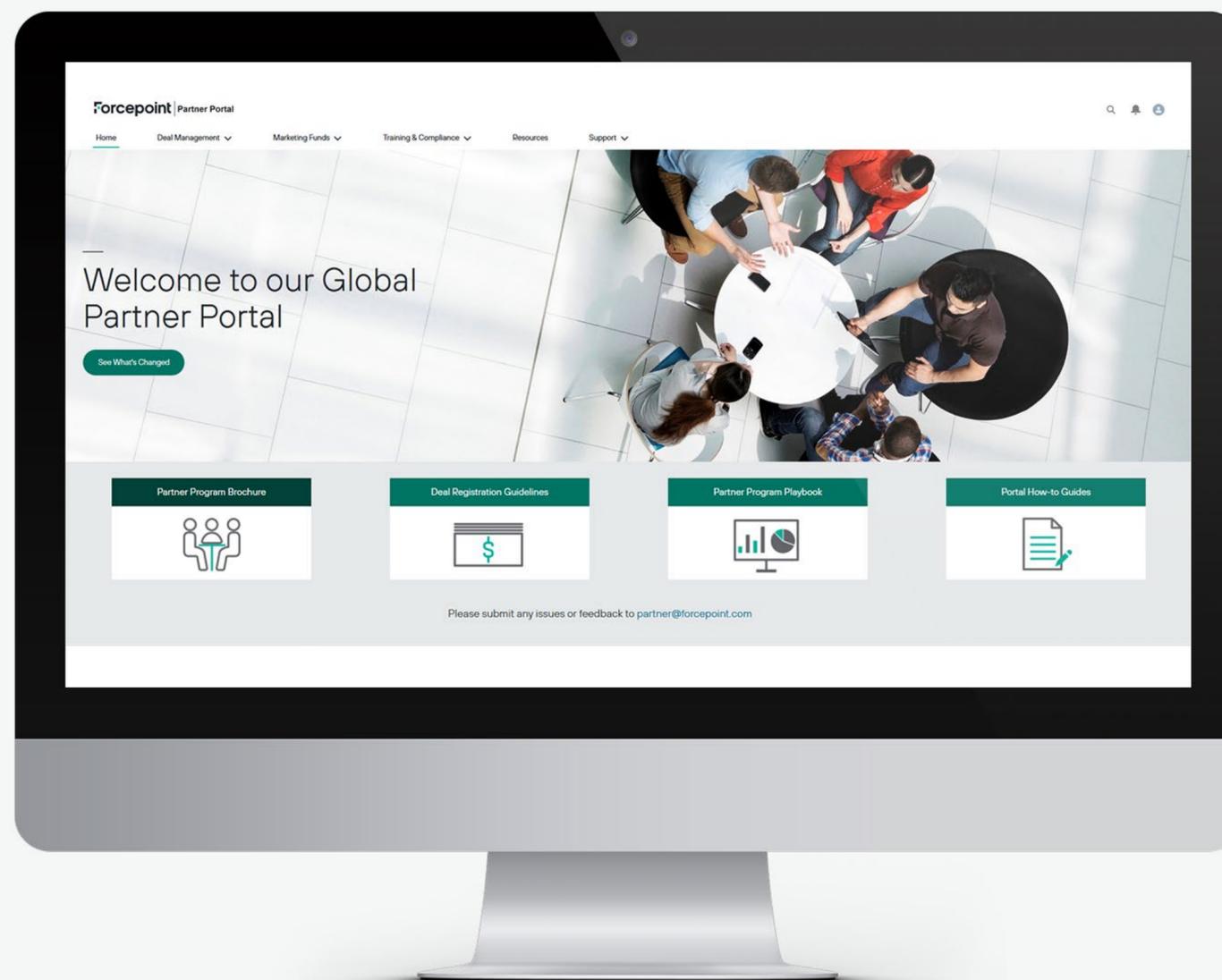
## Resources—Partner FAST

Per trovare materiali di supporto alle vendite e risorse di enablement e marketing

## Support Resources

Per accedere a documentazione e articoli tecnici, e informazioni sulla compatibilità e il ciclo di vita di supporto dei prodotti

**Non hai accesso? Contattaci all'indirizzo [partner@forcepoint.com](mailto:partner@forcepoint.com)**



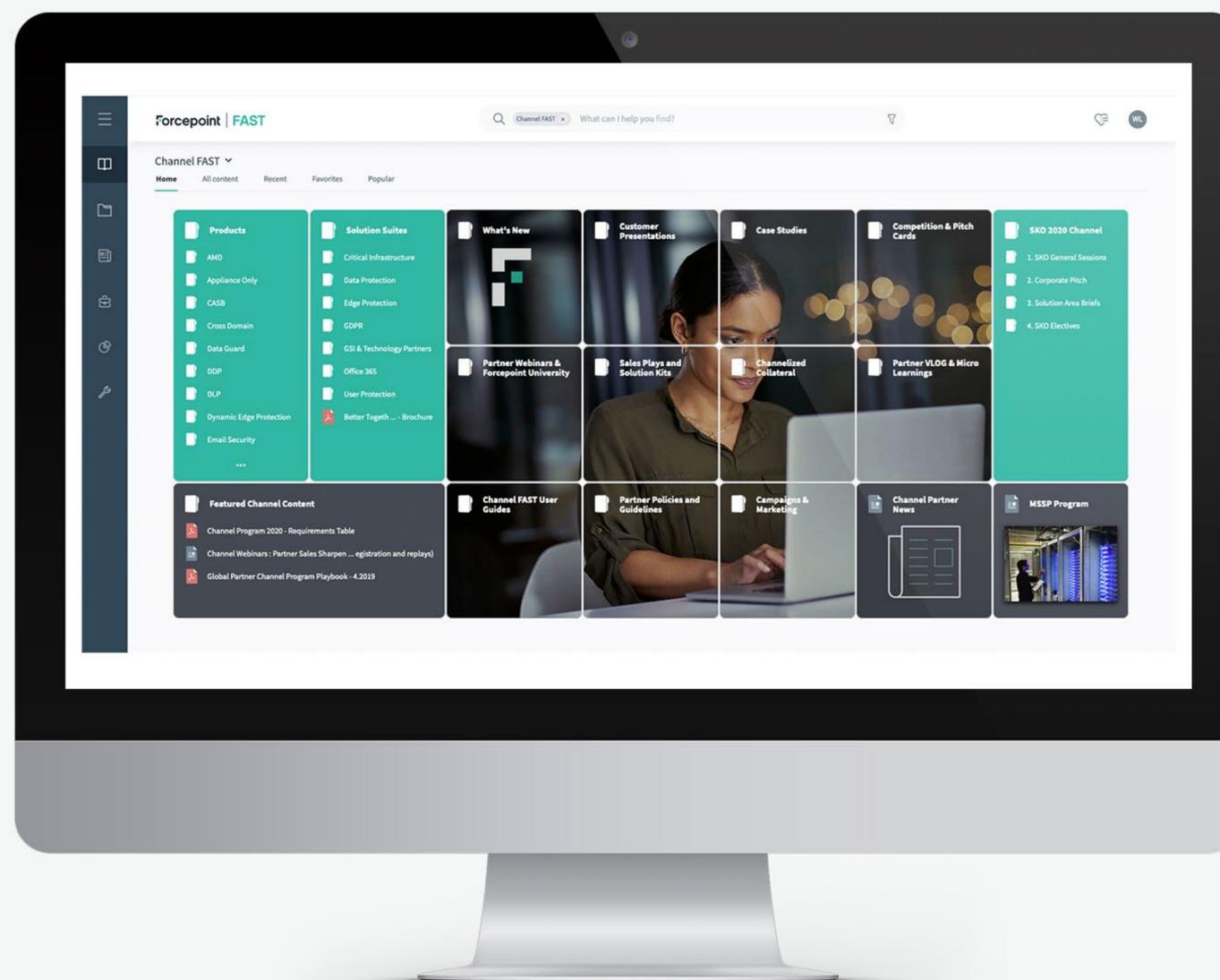
# Navigazione nel Portale per i Partner – Partner FAST

## Risorse – Partner FAST

Naviga facilmente con i riquadri per avere accesso a materiali utili come:

- Whitepapers (Whitepaper)
- Datasheets (Schede dati)
- Battle Cards (Argomentari di vendita)
- Solution Kits (Kit di soluzioni)
- Presentation Decks (Kit di presentazione)
- Partner News (Notizie per i partner)
- Webinar Replays (Riproduzioni dei webinar)
- Enablement (Enablement)
- Campaign Guides (Guide alle campagne)
- Sales Plays (Simulazioni di vendita)
- User Guides (Guide per l'utente)

Non hai accesso? Contattaci all'indirizzo [partner@forcepoint.com](mailto:partner@forcepoint.com)



## Not for Resale (NFR)

	WEB / E-MAIL / DLP	CASB	MINACCE INTERNE	NGFW PERIODO DI 12 MESI	NGFW PERIODO DI 36 MESI
Idoneità	Distributore a valore aggiunto / Platinum / Titanium				
Rinnovo NFR	Idoneo	Idoneo	Idoneo	Idoneo	Idoneo
Periodo di licenza software NFR	12 mesi	12 mesi	12 mesi	12 mesi	36 mesi
Software e supporto	Sconto sul prezzo di listino	Sconto sul prezzo di listino	Gratis	Gratis	Sconto sul prezzo di listino
Hardware	N/A	N/A	N/A	Sconto sul prezzo di listino	Sconto sul prezzo di listino



Per maggiori informazioni sul contratto Forcepoint NFR, contatta il tuo Channel Account Manager oppure [partner@forcepoint.com](mailto:partner@forcepoint.com).

Per rivedere e richiedere un NFR, fai riferimento al **Modulo di acquisto e registrazione dell'appliance NFR e della licenza NFR**.



# Registrazione degli accordi di vendita

## Idoneità dei partner

L'appartenenza attiva al Forcepoint Global Partner Program a livello Titanium, Platinum o Authorized comporta l'idoneità per inviare la registrazione degli accordi di vendita direttamente sul Portale per i Partner.

Un partner che ha:

- Accettato i termini del contratto del Programma per i Partner di canale di Forcepoint
- Soddisfatto puntualmente tutti i requisiti del suo livello e non ha pagamenti in sospeso con il Distributore e/o Forcepoint
- Un tasso di rinnovo sempre puntuale (che sarà stabilito da Forcepoint su base annua o trimestrale, ma pari ad almeno >70% globalmente)

Per informazioni specifiche sui requisiti e i criteri, consulta i **Vantaggi e requisiti del Programma globale per i Partner Forcepoint** e le **Linee guida per la registrazione degli accordi di vendita**.

[Vedi le famiglie di prodotti](#)

## Processo di registrazione degli accordi di vendita:

### FASE 1

Vai al Portale per i Partner Forcepoint: [partners.forcepoint.com](https://partners.forcepoint.com)

### FASE 2

Accedi usando il tuo nome utente. Il nome utente è il tuo indirizzo e-mail aziendale e la password è quella scelta da te.

### FASE 3

Effettuato l'accesso, seleziona il menu a discesa Deal Management (Gestione accordi di vendita) in cima alla pagina, e poi Submit Deal Registration (Invia registrazione accordi di vendita).

### FASE 4

Quando sei nel modulo Deal Registration (Registrazione accordi di vendita), puoi registrarti per più di una famiglia di prodotti.

### FASE 5

Compila il modulo Deal Registration con i dati dell'utente finale.

### FASE 6

Poco dopo l'invio, riceverai un'e-mail di conferma che Forcepoint ha ricevuto il tuo lead.

### FASE 7

Entro 48 ore riceverai una notifica di qualifica su condizione o di rifiuto.

Conditional Qualification (Qualifica su condizione): contatta il tuo agente commerciale oppure il tuo Channel Manager Representative entro sette giorni per confermare che è stata completata una prima azione\*.

### FASE 8

Attendi la conferma per l'approvazione o il rifiuto dal team vendite di Forcepoint.

\* Le prime azioni includono, a titolo esemplificativo e non esaustivo, un partner che organizza un incontro con un cliente a cui parteciperà personale di Forcepoint, una valutazione delle esigenze di sicurezza e/o l'installazione di una soluzione Forcepoint a fini di valutazione.



## Sessioni formative per i partner

L'obiettivo primario del Programma globale per i Partner Forcepoint è consentire ai partner di sviluppare solide attività incentrate sulla vendita di prodotti e servizi per le soluzioni Forcepoint. Per sostenere questo obiettivo e aiutare i partner a soddisfare i requisiti annuali del programma, offriamo sessioni formative sui servizi professionali e prevendita.

### Il Forcepoint Cyber Institute è accessibile tramite il Portale per i Partner:

#### FASE 1

Accedi al tuo account del Portale per i Partner Forcepoint. [Login \(Accedi\)](#)

#### FASE 2

Clicca su "Launch Forcepoint Cyber Institute" (Avvia Forcepoint Cyber Institute) dalla scheda "Training & Compliance" (Formazione e conformità) della tua homepage sul Portale per i Partner.

#### FASE 3

Seleziona "Partners" dalla scheda Catalog (Catalogo) in alto. Se già conosci il corso che ti interessa, puoi usare il campo di ricerca globale.

#### FASE 4

Rivedi le schede dati per avere informazioni sui programmi di formazione su vendita e prevendita di livello 1 e 2.

#### FASE 5

Tutte le sessioni di formazione sono accessibili dalla sezione "Work Role" (Ruolo professionale) del catalogo Partner nella homepage del Forcepoint Cyber Institute.

#### FASE 6

I certificati di completamento e l'avanzamento dei corsi sono visibili dalla sezione "My Dashboard" del Forcepoint Cyber Institute.



## Formazione per agenti commerciali

Gli agenti commerciali sono il volto dell'azienda riguardo ai prodotti e servizi che vendono. Siamo estremamente attenti a offrire sessioni formative adeguate per questi professionisti che potranno così avere un'eccellente conoscenza dei loro clienti target, dei nostri prodotti e dei trend di settore che influiscono sulle decisioni d'acquisto.

**Forcepoint offre due livelli di formazione per gli agenti commerciali, entrambi gratuiti e su richiesta.**

La formazione sulle vendite di **Livello 1** è incentrata sulla strategia aziendale e su come promuovere e posizionare Forcepoint.

Il **Livello 2** riguarda le caratteristiche chiave esclusive dei nostri prodotti ed è strutturato in tre diverse aree di soluzioni, per consentirti di selezionare le aree compatibili con l'oggetto della tua attività.

Agente commerciale Partner Forcepoint – **Livello 2: Protezione dell'edge**

Agente commerciale Partner Forcepoint – **Livello 2: Protezione dei dati**

Agente commerciale Partner Forcepoint – **Livello 2: Protezione degli utenti**



## Formazione per esperti in pre-vendita

Questi professionisti esperti in vendite tecniche di elevata competenza hanno il compito di curare e realizzare la vendita sotto il profilo tecnico. Gestiscono le relazioni con i clienti, offrono dimostrazioni e verifiche concettuali e, in ultima analisi, hanno il compito di sviluppare una soluzione tecnica che risponda con precisione alle esigenze dei clienti.

**Forcepoint offre due livelli di formazione per gli esperti in pre-vendita, entrambi gratuiti e su richiesta.**

**La formazione di livello 1** fa parte del processo di inserimento dei tecnici di pre-vendita, ai quali offre assistenza nelle loro funzioni di routine. I corsi di livello 1 spiegano l'unicità di Forcepoint sul mercato e illustrano la storia del SASE (Secure Access Service Edge).

La formazione di **livello 2** offre la possibilità di partecipare a un workshop SE tenuto da un istruttore in versione virtuale o di persona. L'obiettivo del workshop è mostrare come preparare e condurre le dimostrazioni dei prodotti. Altrimenti puoi selezionare una delle molte opzioni disponibili su richiesta.



## Formazione per professionisti in servizi

Questo è un punto importante del processo, che consente a un'azienda di diventare ASP, ovvero un Accredited Services Partner, di Forcepoint.

I professionisti in servizi (Services Professionals) sono tecnici esperti che contribuiscono ad assicurare che il cliente riceva il valore atteso da un prodotto Forcepoint. Di solito questi professionisti gestiscono le relazioni tecniche con i clienti nelle prime fasi del loro percorso ed eseguono le operazioni di implementazione e configurazione delle soluzioni Forcepoint in uno scenario operativo su misura per le esigenze del cliente.

Per supportare lo sviluppo dei professionisti in servizi di un partner, o per rispondere ai requisiti dei vari programmi per i partner per i servizi, Forcepoint richiede il completamento dei seguenti passaggi di formazione e certificazione:

**Passaggio 1.** Iscrizione e completamento del corso Forcepoint Administrator per ognuno dei prodotti per i quali la tua società vuole erogare servizi. I corsi per gli amministratori sono focalizzati sull'abilitazione dei professionisti in servizi allo svolgimento del ruolo che amministra le funzionalità essenziali del prodotto nell'ambiente operativo di un cliente. In ogni corso per amministratore, i partecipanti apprendono i concetti fondamentali, la terminologia, le tecnologie e i processi necessari per configurare, amministrare e distribuire i prodotti Forcepoint.

**Passaggio 2.** Una volta completato il corso Forcepoint Administrator, il partecipante deve completare e superare l'esame Certified Forcepoint Administrator per il medesimo prodotto. Se segui il corso in aula, virtuale o materiale che sia, l'esame è incluso. Se, invece, hai utilizzato un'offerta di e-learning per amministratori, dovrai pagare per l'esame separatamente.

**Passaggio 3.** Iscrizione e completamento del corso Forcepoint Systems Engineer per il medesimo prodotto. Il corso Forcepoint System Engineer è focalizzato sull'abilitazione dei professionisti in servizi a realizzare implementazioni complete di un prodotto Forcepoint nell'ambiente operativo di un cliente.

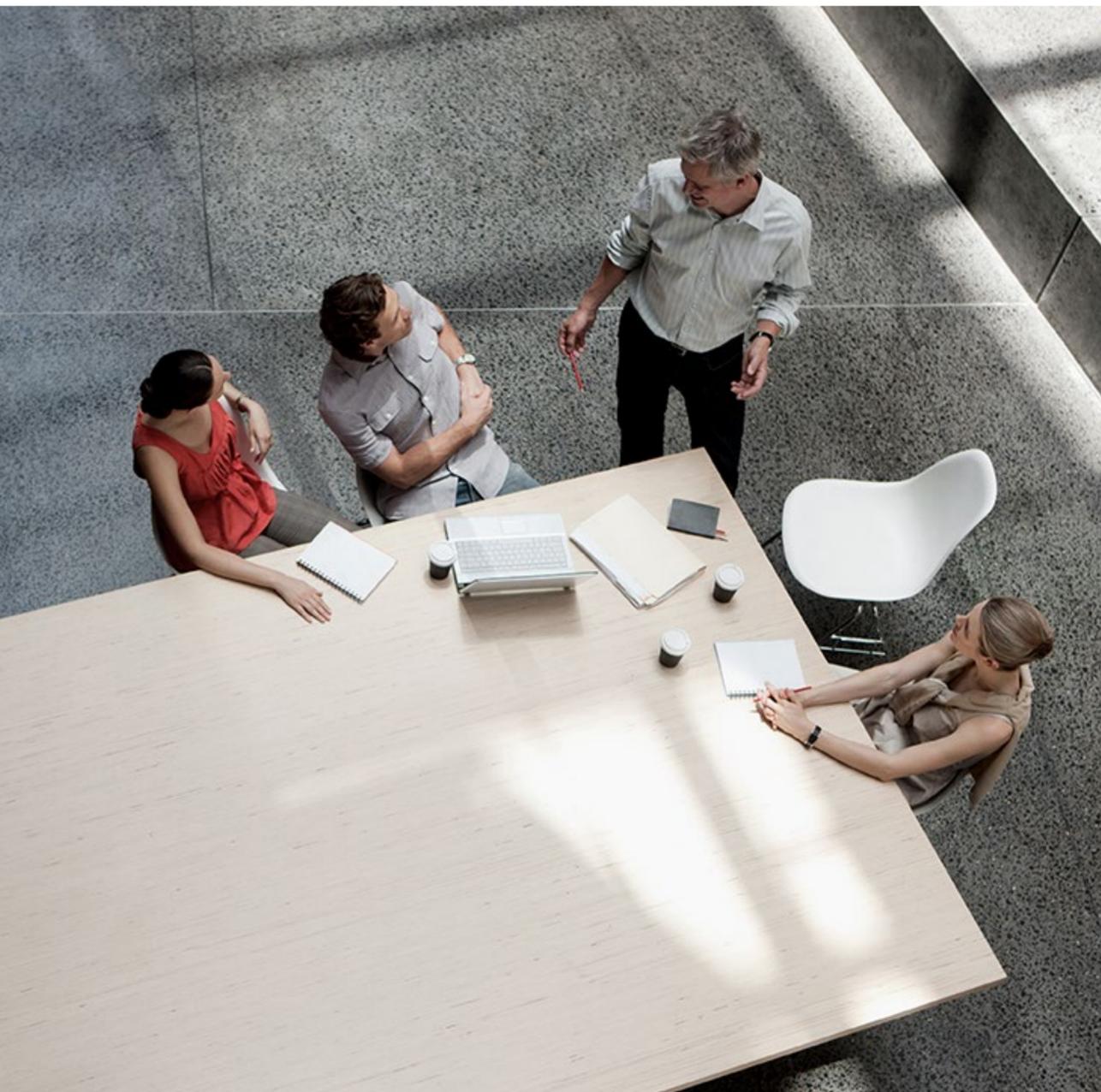
**Passaggio 4.** Una volta completato il corso, il partecipante deve completare e superare i **due** esami Certified Forcepoint System, un esame scritto e uno pratico, per il medesimo prodotto. Se segui il corso in aula, virtuale o materiale che sia, l'esame è incluso.

Altrimenti, i partner già esperti hanno la possibilità di acquistare un esame abilitante ("waiver exam") e sostenere l'esame di certificazione per amministratore e tecnico di sistema senza seguire il corso. Questo significa che gli esaminandi **rinunciano al corso**, avendo già sufficiente esperienza. In ogni caso i partecipanti hanno a disposizione un tentativo per ogni esame.

Maggiori informazioni su ogni corso sono disponibili nel Partner FAST, in "Customer Support and Services" (Servizi e supporto clienti) oppure nel Data Sheet Warehouse (Magazzino schede dati) del Forcepoint Cyber Institute. Per i partner, i corsi di formazione Forcepoint sono sempre accessibili con uno sconto del 50% rispetto al prezzo pubblicato. Le informazioni sull'acquisto del corso oppure dell'esame abilitante sono disponibili nel Forcepoint Cyber Institute, accessibile con le credenziali dei partner.

[Iscriviti oggi](#)





## Strumenti di marketing

Forcepoint offre strumenti e risorse di marketing per promuovere le sue soluzioni e incrementare la domanda dei clienti. Dai kit per le campagne/soluzioni alle attività localizzate, i nostri partner possono sfruttare una varietà di programmi per ampliare le opportunità di vendita.

Il supporto al marketing per i Partner del Programma globale per i Partner varia in base al loro livello. Forcepoint offre molteplici risorse per aiutarti nelle attività di marketing e vendita.



## Fondi per lo sviluppo del marketing

Forcepoint è una società fondata sulle vendite di canale e, per questo motivo, comprende l'importanza di sostenere i partner affinché possano migliorare i risultati di vendita. Ecco perché abbiamo istituito un programma di finanziamento per lo sviluppo del marketing, il nostro Market Development Funds (MDF), che ti offre le risorse per aiutarti a realizzare i tuoi obiettivi.

Seguono alcuni esempi di attività per cui è possibile richiedere i finanziamenti MDF:

- Attività dei partner per generare la domanda
- Dimostrazioni e verifiche concettuali
- Enablement dei partner
- Eventi per i partner
- Promozioni di vendita, incentivi e materiali di marketing

Maggiori informazioni sono disponibili nel documento MDF Program Guidelines.

Il programma MDF verrà aggiornato a inizio gennaio 2022. Al momento i finanziamenti MDF sono disponibili su base discrezionale per i partner Titanium, Platinum e partner di distribuzione qualificati, per sostenere le attività di marketing e business Forcepoint compatibili, favorendo la crescita dell'indotto.

### Il nostro processo MDF è semplice

#### FASE 1

**Pianificazione di attività e sviluppo** – Un impegno congiunto tra un partner idoneo, il suo rappresentante Forcepoint e un responsabile marketing Forcepoint.

#### FASE 2

**Invio dell'attività da parte di un rappresentante Forcepoint** – Invio di una proposta MDF.

#### FASE 3

**Revisione dell'attività e notifica di approvazione da Forcepoint** – Forcepoint valuterà l'attività in base all'allineamento della strategia, alla proposta di valore e al ROI previsto.

#### FASE 4

**Revisione della richiesta di finanziamento del partner e approvazione da parte del partner idoneo** – Il partner accetta le linee guida per le policy del programma Forcepoint MDF.

#### FASE 5

**Completamento dell'attività da parte del partner idoneo** – Una volta che l'attività proposta viene approvata e viene emesso un ordine di acquisto, il partner idoneo può procedere con l'attività.

#### FASE 6

**Invio della richiesta e pagamento** – A partire dalla data in cui termina l'attività, il partner idoneo ha a disposizione 45 giorni di calendario per completare la richiesta e caricare sul portale la fattura di rimborso e la prova dell'avvenuta prestazione.



## Comunicazioni per i partner

### Oggetto delle comunicazioni

- Notizie e fatti salienti su Forcepoint
- Aggiornamenti sulla formazione
- Promozioni e incentivi alle vendite
- Aggiornamenti sui prodotti
- Aggiornamenti sui programmi
- Inviti ai webcast di canale
- Materiali per le vendite e l'enablement
- Risorse per le campagne
- Post sui social media
- Notizie di settore
- Eventi

### Iscriviti

I partner Titanium e Platinum vengono iscritti automaticamente alle comunicazioni per i partner.

### Iscriviti o rinnova l'iscrizione

Segui il link qui sotto per iscriverti e ricevere le comunicazioni Forcepoint:

[Voglio ricevere informazioni e aggiornamenti tramite le comunicazioni Forcepoint](#)

Altrimenti contatta

[\*\*partnermarketing@forcepoint.com\*\*](mailto:partnermarketing@forcepoint.com)  
per cominciare a ricevere le comunicazioni da Forcepoint.



## Kit di soluzioni e campagne

Abbiamo messo insieme diversi kit di soluzioni e campagne che i partner possono utilizzare. Contengono materiali personalizzabili per incrementare la domanda e lanciare campagne create da Forcepoint, nonché strumenti di sales enablement che preparano i nostri partner a sostenere una conversazione con i clienti o potenziali clienti.

Grazie a questo kit, potrai abbreviare i tempi di preparazione perché troverai riunite insieme tutte le risorse necessarie per lanciare una campagna Forcepoint.

- Modelli promozionali in co-branding
- Kit in base alla campagna di marketing
- Risorse per incentivare la domanda
- Guida alle vendite
- Argomentari di vendita
- Script per le telefonate
- Testimonial
- Panoramica sulle campagne
- Materiali di supporto alle vendite

Tutti i kit sono disponibili nel nostro Portale per i Partner; basta fare clic sulla scheda con le risorse.

### Protezione dei dati, caso per caso

Panoramica sulle campagne di protezione dei dati  
e guida alla distribuzione per i partner





## Link alle risorse

### Marketing

- Linee guida del programma MDF
- Guida alla formazione MDF
- Linee guida sul brand Forcepoint
- Loghi di Forcepoint
- Raccolta per il branding Forcepoint

### Formazione

- Formazione tecnica post-vendita per i partner
- Agente di vendita partner Forcepoint – Scheda dati curriculare
- Agente di pre-vendita partner Forcepoint – Scheda dati curriculare

### Operazioni di canale

- Contratto del Programma per i Partner di canale
- Famiglia di prodotti per la registrazione degli accordi di vendita
- Modulo d'acquisto e registrazione licenza NFR e appliance NFR
- Requisiti e vantaggi del Programma globale per i Partner Forcepoint
- Linee guida per la registrazione degli accordi di vendita





# Contattaci

## Collegati con Forcepoint

- Per il Programma per i Partner, il Portale per i Partner e per registrarti [partner@forcepoint.com](mailto:partner@forcepoint.com)
- Per il marketing e il programma MDF [partnermarketing@forcepoint.com](mailto:partnermarketing@forcepoint.com)
- Per i corsi di formazione per i partner [learn@forcepoint.com](mailto:learn@forcepoint.com)

## Collegati con la distribuzione

[Trova distributore](#)

