



# İş Ortağı Programı Kılavuzunuza hoş geldiniz

Forcepoint Küresel İş Ortağı Programı

# Forcepoint iş ortağı olmak için daha iyi bir zaman olamaz

Forcepoint, **dünyanın en büyük özel siber güvenlik şirketi** ve veri öncelikli siber güvenlik alanında dünya lideridir. Dünya çapında 150'den fazla ülkede binlerce şirket ve kamu müşterisiyle çalışmaktayız.

Günümüzün dağınık kurumları, hızla evrim geçiren karma iş gücüne ve sürekli büyüyen SaaS uygulamalarına tepki vermek zorunda olan güvenlik ekiplerinin yaşadığı zorlukları artırmakta. Veri, günümüzün dijitalleşen ekonomisinin yapı taşı konumunda ve verilere ilişkin sonsuz yenilik ve kötü amaçlı eylem fırsatı mevcut.

Forcepoint'in veri öncelikli SASE stratejisi, günümüzün kurumları için geleceğe giden yol konumunda ve sektörün ilk veri öncelikli SASE çözümüne yapılan yatırımları ve geliştirme çalışmalarını hızlandırmaktayız.

## Sektörel Takdir:

Forcepoint'in işletmelere ve sektöre liderlik eden çözüm portföyü, aşağıdakiler de dahil olmak üzere pek çok küresel liderlik ve mükemmellik ödülü kazanmıştır:

- Kurumsal DLP çözümü, Gartner Peer Insights 2020'de Müşterilerin Tercihi
- Red Hat Yılın Siber Güvenlik Çözüm Ortağı
- Forcepoint Bulut Bilişim Güvenliği ve Güvenli Web Ağ Geçidi (SWG), TrustRadius "2021 En İyi Ürün" Ödülleri
- Forcepoint Kurumsal Güvenlik Duvarı, CyberRatings.org AAA puanı
- CRN, 2021'de Takip Edilecek En İyi 10 SASE Şirketi
- TahawulTech Dönüşüm Liderliği Ödülü
- SC Magazine Europe 2021 En İyi DLP Çözümü





## Küresel İş Ortağı Programı

Forcepoint, iş ortağı ekosistemine sunulan destek, eğitim ve büyüme fırsatlarını işlerinin merkezinde tutan, iş ortağı öncelikli bir kurumdur. On yıllara dayanan bir deneyime sahibiz, veri öncelikli güvenlik konusunda dünya lideriyiz ve ağ güvenliğinin geleceği olan güçlü bir veri öncelikli SASE platformu oluşturmak için milyarlarca dolar yatırım yapmaktayız. İş ortaklarımız, dünya çapında 150'den fazla ülkedeki 14.500 ortak müşterimize risk tabanlı veri güvenliği sağlamakta. Canlı ekosistemimiz, piyasaya giden yolların çoğunu kapsamakta: distribütörler, çözüm sağlayıcılar, sistem entegratörleri ve dış kaynak tedarikçileri, teknoloji ittifakları, bulut platformları ve hizmet sağlayıcılar. Küresel İş Ortağı Programına üye olmanız, istediğiniz Forcepoint iş modeline katılmanızı ve iş ortaklarımızın kârlılığı ve karşılıklı başarı için tasarlanmış özel avantaj ve imkanlardan yararlanmanızı sağlayacaktır.



# İş Ortağı Programı Avantajları

Stratejik teknoloji ortağınız olarak, üç temel sorumluluğumuz vardır. Birincisi, ortak müşterilerimizin her gün karşılaştığı güvenlik sorunlarına çözüm getiren en gelişmiş ürünler ve çözümler sunmak. İkincisi, çözümlerimizi etkili biçimde satma ve tanıtmaya yardımcı olacak eğitimler vermek. Son olarak da işinizi, kârlılığınızı ve profesyonel hizmetlerinizi büyütmenizi sağlayacak bir program sunmak.

## Satış Desteği ve Teşvikler

- Yenileme koruması
- Net yeni iş anlaşması kaydı
- Teşvik programlarına katılım
- Promosyon veya özel tekliflerin bildirimini
- Yeniden satılamaz (NFR) lisansları
- NFR araçları
- Kanal müşteri yöneticisi erişimi
- Performans indirimleri
- İş planlaması

*İş ortağı avantajları kademe seviyesine bağlıdır.*

## Pazarlama

- İş ortağı logosunun tanıtım amaçlı kullanımı
- Satış bilgilerinin öncelikli tahsisi
- İş ortağı konferanslarına ve etkinliklerine davet
- Pazarlama geliştirme fonlarına erişim
- Pazarlama çözüm setlerine ve kampanya araçlarına erişim
- İş Ortağı Portalına Erişim
- Tüm kanal iletişimlerine erişim
- Satış Kolaylaştırma Materyallerine Erişim
- Vaka çalışması iş birliği
- Kanal satış oyunlarının kullanımı

## Satış eğitimi ve teknik eğitim

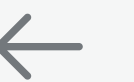
- Kanal Satış Oyunları  
*E-posta/telefon metinleri, İtiraz yönetimi*
- Ürün çözümleri ve satış oyunlarını içeren satış ve teknik konulu web seminerleri
- Ücretsiz, talebe bağlı yıllık uyum programları
- Ücretsiz, kendi hızınızda alabileceğiniz dijital teknik eğitim
- "İlk Kullanıcı" dijital imkanlarına erişim
- Kapsamlı Teknik Öğrenim Yolları
- İndirimli sınıf eğitimi
- Forcepoint teknik ürün sertifikaları
- Forcepoint dahili ürün güncellemesi görüşmelerine erişim



## İş Ortağı Avantajları

Satış Desteği ve Teşvikler	TİTANYUM	PLATİN	YETKİLİ
Yükümlülük Koruması	•	•	•
Performans İndirimleri	•		
Yeni İş Anlaşması Kaydı	•	•	•
Teşvik Programlarına Katılım	•	•	
Promosyon ve Özel Tekliflerin Bildirimi	•	•	
Yeniden Satılmaz (NFR) Lisanslar	•	•	
Yeniden Satılmaz (NFR) Araçlar	•	•	
Kanal Müşteri Yöneticisi Erişimi	•		
İş Planlaması	•		

Pazarlama	TİTANYUM	PLATİN	YETKİLİ
İş Ortağı Logosunun Tanıtım Amaçlı Kullanımı	•	•	•
Pazarlama Çözüm Setlerine Erişim	•	•	•
İş Ortağı Portalına Erişim	•	•	•
İş Ortağı İletişimleri	•	•	•
Satış Kolaylaştırma Materyallerine Erişim	•	•	•
Vaka çalışması iş birliği	•	•	
Promosyon ve Teşviklere Erişim	•	•	
Pazarlama Geliştirme Fonlarına Erişim	•	•	
İş Ortağı Konferanslarına ve Etkinliklerine Davet	•	•	
Forcepoint.com'da İş Ortağı Listesi	•	•	



## İş Ortağı Avantajları

Eğitim ve Gelişim	TİTANYUM	PLATİN	YETKİLİ
Forcepoint Cyber Institute'ta Ücretsiz Çevrim İçi Satış/Satış Öncesi Eğitimi	•	•	•
İndirimli Sanal Sınıf Eğitimi	•	•	•
Yılda 10 Ücretsiz Sanal Sınıf Eğitimi Kontenjanı	•		
Yılda 10 Ücretsiz Forcepoint Teknik Ürün Sertifika Sınavı kontenjanı	•		
Forcepoint Dahili Ürün Güncellemesi Görüşmelerine Erişim (yalnızca sertifikalı kişiler için)	•		
Forcepoint Satış Öncesi Mühendislik Üniversitesine Davet	•	•	
Forcepoint Cyber Institute'ta Tüm Dijital Teknik Eğitimlere ücretsiz erişim	•	•	
Forcepoint Satış Oyun Kitaplarına Erişim	•	•	
Yeni Çözümler için "İlk Kullanıcı" Dijital İmkanlarına Erişim	•	•	



# İş Ortağı Portalında Gezinti

## Marketing Funds

Fon talep etme, MDF faaliyet ve taleplerini görüntüleme ve yönetme

## Training

Mevcut İş Ortağı Satış, Satış Öncesi ve Mühendislik eğitimlerini görüntüleme

## Support

Destek taleplerini gönderme ve yönetme

## Deal Management

Anlaşma kayıtlarını gönderme ve yönetme

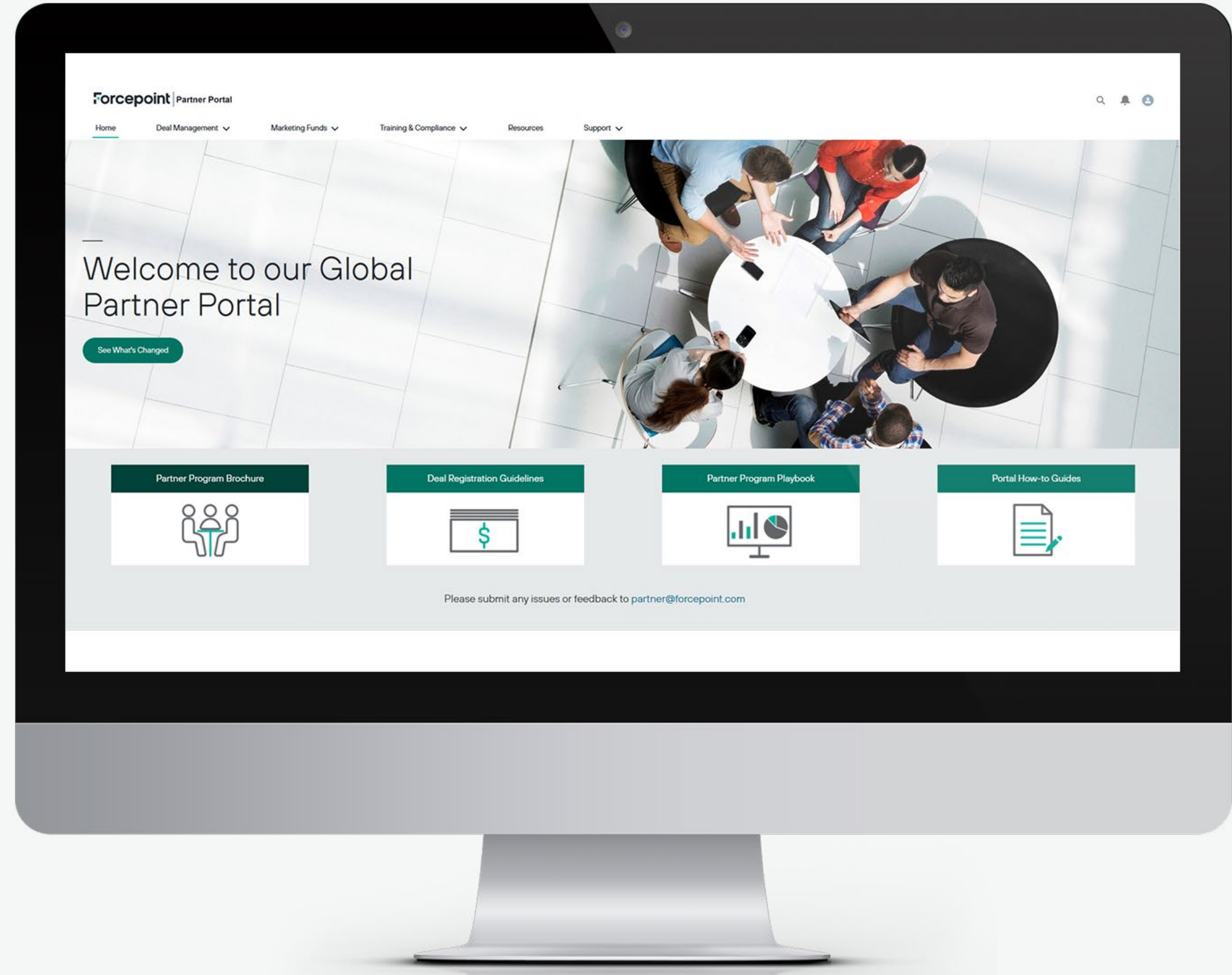
## Resources—Partner FAST

Satış teminatı, kolaylaştırma ve pazarlama kaynaklarını bulma

## Support Resources

Teknik makale ve belgelere, ürün desteği yaşam döngüsü ve uyumluluk bilgilerine erişim

Erişiminiz yok mu? [partner@forcepoint.com](mailto:partner@forcepoint.com) ile temas kurun



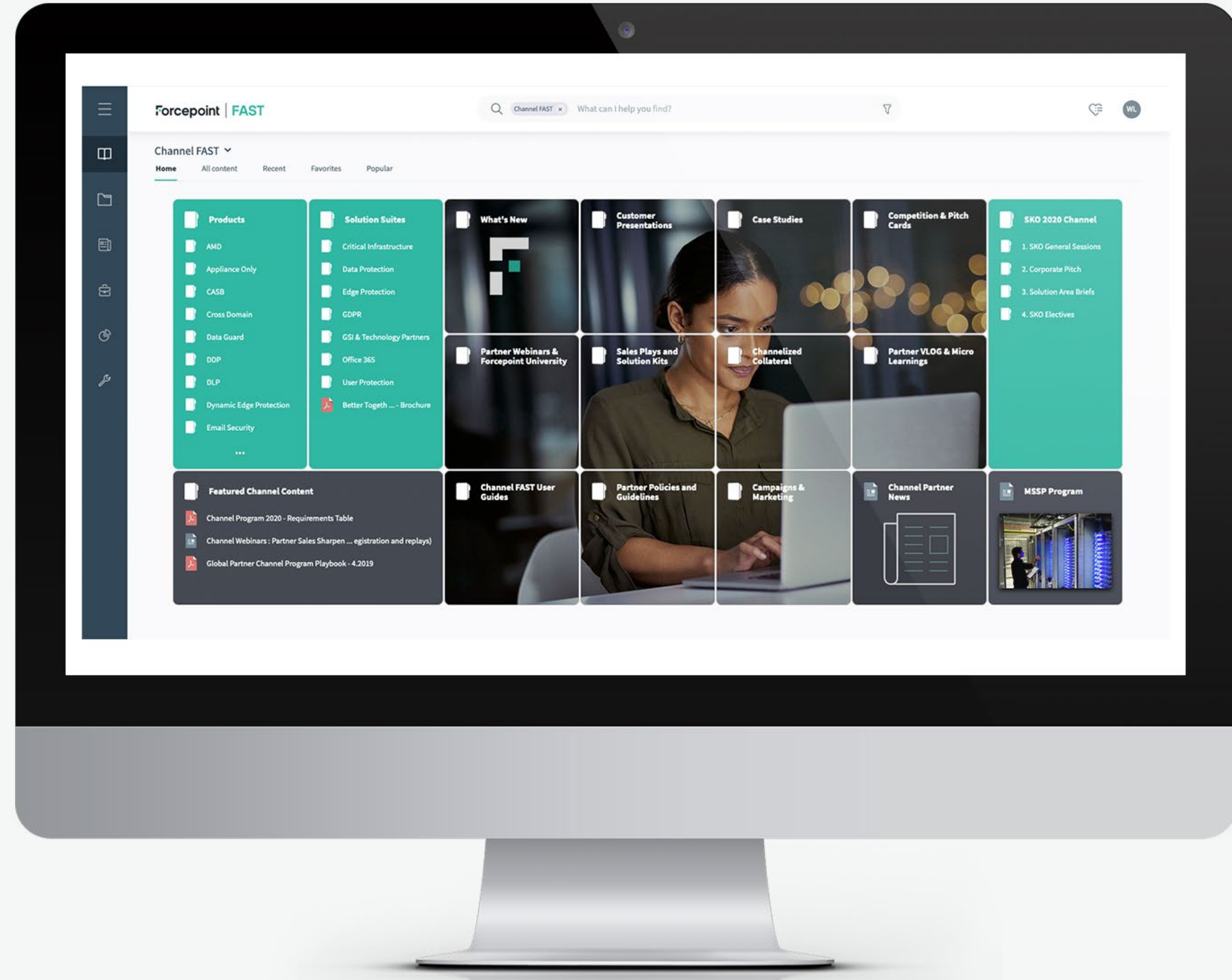
# İş Ortağı Portalında Gezinti - Partner FAST

## Kaynaklar - Partner FAST

Aşağıdakiler dahil faydalı materyallere erişmek için kullanışlı desenlerde gezinin:

- Whitepapers (Raporlar)
- Datasheets (Bilgi formları)
- Battle Cards (Taktik kartları)
- Solution Kits (Çözüm setleri)
- Presentation Decks (Sunum desteleri)
- Partner News (İş ortağı haberleri)
- Webinar Replays (Web semineri tekrarları)
- Enablement (Kolaylaştırma)
- Campaign Guides (Kampanya kılavuzları)
- Sales Plays (Satış oyunları)
- User Guides (Kullanım kılavuzları)

Erişiminiz yok mu? [partner@forcepoint.com](mailto:partner@forcepoint.com) ile temas kurun





## Yeniden Satılmaz (NFR)

	WEB/E-POSTA/DLP	CASB	İÇ TEHDİT	NGFW 12 AYLIK DÖNEM	NGFW 36 AYLIK DÖNEM
Uygunluk	Katma Değerli Distribütör/Platin/Titanyum				
NFR Yenileme	Uygun	Uygun	Uygun	Uygun	Uygun
NFR Yazılım Lisansı Süresi	12 ay	12 ay	12 ay	12 ay	36 ay
Yazılım ve Destek	Liste fiyatından indirim	Liste fiyatından indirim	Ücretsiz	Ücretsiz	Liste fiyatından indirim
Donanım	Yok	Yok	Yok	Liste fiyatından indirim	Liste fiyatından indirim



Forcepoint NFR sözleşmesi hakkında daha fazla bilgi için lütfen Kanal Müşteri Yöneticinizle veya [partner@forcepoint.com](mailto:partner@forcepoint.com) ile temas kurun.

NFR incelemesi ve talepleri için lütfen **NFR Lisans ve NFR Araç Kayıt ve Satın Alma Formuna** bakınız.



# Anlaşma Kaydı

## İş Ortağı Uygunluğu

Forcepoint Global Partner Program'da Titanium, Pilatinum veya Authorized seviyesinde aktif bir üyeliğiniz olduğunda, doğrudan İş Ortağı Portalından anlaşma kaydı gönderebilirsiniz.

Aşağıdakileri gerçekleştirmiş olan iş ortakları:

- Forcepoint Kanal Ortağı Programı Anlaşmasının koşullarını kabul etmiş olmak
- Üyelik seviyesinin gereksinimlerini zamanında yerine getirmiş olmak ve Distribütöre ve/veya Forcepoint'e yapılması gereken ödemelerde gecikme yaşamamış olmak
- Tutarlı ve zamanında yenileme fiyatı (Forcepoint tarafından üç aylık veya yıllık olarak belirlenecektir ancak genelde en az >%70 olması beklenir)

Detaylı gereksinimler ve kriterler için lütfen **Forcepoint Küresel İş Ortağı Programı Gereksinim ve Avantajları** ve **Anlaşma Kaydı Kuralları** belgelerine bakınız.

[Ürün Ailelerini Görüntüleme](#)

## Anlaşma Kaydı Süreci:

### ADIM 1

Forcepoint İş Ortağı Portalına gidin:  
[partners.forcepoint.com](https://partners.forcepoint.com)

### ADIM 2

Kullanıcı adınızla oturum açın.  
Kullanıcı adınız, kurumsal e-posta adresinizden ve belirlediğiniz şifreden oluşmaktadır.

### ADIM 3

Oturum açtıktan sonra sayfanın üst kısmındaki açılır Deal Management (Anlaşma Yönetimi) menüsünü ve ardından Submit Deal Registration (Anlaşma Kaydı Gönder) seçeneğini seçin.

### ADIM 4

Deal Registration (Anlaşma Kaydı) formuna girdiğinizde, birden fazla ürün ailesi için kayıt yaptırabilirsiniz.

### ADIM 5

Deal Registration (Anlaşma Kaydı) Formuna Son Kullanıcı bilgilerini girin.

### ADIM 6

Gönderdikten kısa süre sonra Forcepoint'in müşteri adayınızı aldığını teyit eden bir e-posta alacaksınız.

### ADIM 7

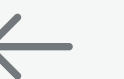
Ardından 48 saat içinde Şartlı Onay veya Ret cevabı tarafınıza bildirilecektir.

Şartlı Onay: Yedi gün içinde Satış veya Kanal Yöneticisi Temsilcinize ulaşın ve İlk İşlemin\* tamamlandığını teyit edin.

### ADIM 8

Forcepoint satış ekibinden gönderinizin onaylandığı veya reddedildiğine dair teyit bekleyin.

\* İlk işlemlere örnek olarak, İş Ortağının Forcepoint personelinin de bulunduğu bir müşteri toplantısı düzenlemesi, güvenlik ihtiyaçları değerlendirmesi gerçekleştirilmesi ve/veya bir Forcepoint değerlendirmesi yüklemesi sayılabilir.



## İş Ortakları için Eğitim

Forcepoint Küresel İş Ortağı Programının amacı, iş ortaklarımızın Forcepoint çözümlerinin satışı ve servisi ile ilgili güçlü işletmeler kurmasını sağlamaktır. Bu amacı desteklemek ve iş ortaklarının yıllık program şartlarını yerine getirmesine yardımcı olmak için Satış Öncesi ve Profesyonel Hizmet eğitimleri sunmaktan mutluluk duyuyoruz.

### İş Ortağı Portalı yoluyla Forcepoint Cyber Institute'a erişin:

#### ADIM 1

Forcepoint İş Ortağı Portalı Hesabınızda oturum açın.  
[Login \(Oturum Aç\)](#)

#### ADIM 2

İş Ortağı Portalı ana sayfasındaki Training & Compliance (Eğitim ve Uyum) sekmesinden Launch Forcepoint Cyber Institute (Forcepoint Siber Enstitüsünü Başlat) seçeneğine tıklayın.

#### ADIM 3

Üst kısımdaki Catalog (Katalog) sekmesinden Partners (İş Ortakları) seçeneğini seçin. Hangi kursa ihtiyacınız olduğunu biliyorsanız, küresel arama alanını kullanabilirsiniz.

#### ADIM 4

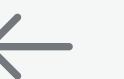
Satış ve Satış Öncesi 1 ve 2. Seviye programları hakkında bilgi almak için bilgi formlarını inceleyin.

#### ADIM 5

Tüm eğitimlerinize, Forcepoint Siber Enstitüsü ana sayfasındaki İş Ortağı kataloğunun Work Role (İş Rolü) bölümünden erişebilirsiniz.

#### ADIM 6

Bitirme sertifikalarını ve kurs ilerleme durumlarını Forcepoint Siber Enstitüsünün My Dashboard (Panom) bölümünden görüntüleyebilirsiniz.



## Satış Temsilcisi Eğitimi

Satış temsilcileri, sattıkları ürünler ve hizmetler açısından kurumlarının yüzüdür. Hedef müşterileri, ürünlerimiz ve alıcıların kararlarını etkileyen endüstri trendleri konusunda ikna edici bir bilgi birikimine sahip olmaları için bu satış profesyonellerine gerekli eğitimi sağlamaya kendimizi adanmış durumdayız.

**Forcepoint, Satış Temsilcileri için tamamı ücretsiz ve talebe bağlı olan iki eğitim seviyesi sunmaktadır.**

**1. seviye** satış eğitimi, kurumsal stratejimize ve Forcepoint ile nasıl etkileşim sağlanıp markanın nasıl konumlanacağını öğrenmeye odaklanmaktadır.

**2. seviye**, ürünlerimizi farklılaştıran unsurlara odaklanmaktadır ve şirketinizin odaklandığı alana uygun olan alanları seçebilmeniz için üç farklı çözüm alanı şeklinde yapılandırılmıştır.

Forcepoint İş Ortağı Satış Temsilcisi - **2. Seviye: Uç Nokta Koruması**

Forcepoint İş Ortağı Satış Temsilcisi - **2. Seviye: Veri Koruma**

Forcepoint İş Ortağı Satış Temsilcisi - **2. Seviye: Kullanıcı Koruması**



## Satış Öncesi Mühendislik Eğitimi

Yüksek beceri seviyesine sahip bu teknik satış profesyonellerinin görevi, satışın teknik tarafını halletmektir. Müşterileriyle olan ilişkileri yönetir, sunum ve kavram kanıtları sağlarlar ve nihai görevleri müşterinin ihtiyaçlarını doğru şekilde karşılayan teknik bir çözüm tasarlamaktır.

**Forcepoint, Satış Öncesi Mühendisleri için ikisi de ücretsiz ve talebe bağlı olan iki eğitim seviyesi sunmaktadır.**

**1. seviye** eğitim, satış öncesi mühendislerinin işe giriş eğitimlerine katkıda bulunmakta ve günlük işlerine yardımcı olmaktadır. 1. seviye eğitimde, Forcepoint'in neden piyasada benzersiz olduğu açıklanmakta ve SASE'nin (Güvenli Erişim Hizmeti) hikayesi anlatılmaktadır.

**2. seviye** eğitimde ürün sunumlarına nasıl hazırlanıp sunumları nasıl yapacağınızı öğrenmeniz için eğitmenler tarafından verilen canlı veya sanal SE atölyelerine katılım seçeneği sunulmaktadır. Alternatif olarak, talebe bağlı sunulan çeşitli seçeneklerden birini de seçebilirsiniz.



# Hizmet Profesyoneli Eğitimi

## Bu, şirketinizin Forcepoint Accredited Services Partner (ASP) haline gelmesini sağlayan sürecin önemli adımlarından biridir.

Hizmet Profesyonelleri, bir Forcepoint ürününden beklenen değerini müşteriye sunulmasına yardımcı olan teknik uzmanlardır. Bu profesyoneller, genelde müşterinin yolculuğunun ilk aşamalarında müşterilerle olan teknik ilişkileri yönetir ve Forcepoint çözümlerinin müşterinin gerçek çalışma ortamında müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde kurulmasını ve yapılandırılmasını sağlar.

Forcepoint, iş ortaklarımızın Hizmet Profesyonellerinin gelişiminin desteklenmesi veya farklı hizmet ortağı programlarının koşullarının karşılanması için aşağıdaki eğitim ve sertifika adımlarının tamamlanmasını zorunlu tutmaktadır:

**Adım 1.** Şirketinizin hizmet vermek istediği her ürün için Forcepoint Administrator (Forcepoint Yönetici) kursuna katılmak ve kursu tamamlamak. Yönetici kursları, Hizmet Profesyonellerinin ilgili ürünün temel işlevlerinin müşterinin gerçek çalışma ortamında yerine getirmesini sağlamaya odaklanır. Katılımcılar, her Yönetici kursunda Forcepoint ürünlerinin yapılandırılması, yönetilmesi ve uygulanması için gereken temel kavram, terim, teknoloji ve süreçleri öğrenecektir.

**Adım 2.** Forcepoint Administrator (Forcepoint Yönetici) kursunun tamamlanmasının ardından, katılımcının aynı ürün için Sertifikalı Forcepoint Yöneticisi sınavını vermesi ve başarıyla geçmesi gerekmektedir. Kursun sınıf eğitimi veya sanal sınıf eğitimi seçeneklerine katılıyorsanız sınav ücreti katılıma dahil olacaktır. Yöneticilik kursu için e-eğitim seçeneğini tercih ettiyseniz sınav hakkı için ayrı bir satın alma işlemi yapmanız gerekecektir.

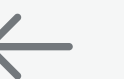
**Adım 3.** Aynı ürün için Forcepoint Sistem Mühendisi kursuna katılmak ve kursu tamamlamak. Forcepoint Sistem Mühendisi kursları, Hizmet Profesyonellerinin bir Forcepoint ürününün müşterinin gerçek çalışma ortamında tam olarak uygulamasını sağlamaya odaklanır.

**Adım 4.** Forcepoint Sistem Mühendisi kursunun tamamlanmasının ardından, katılımcının aynı ürün için *iki* Sertifikalı Forcepoint Sistem Mühendisi sınavını vermesi ve başarıyla geçmesi gerekmektedir: bir yazılı sınav ve bir pratik/uygulamalı sınav. Kursun sınıf eğitimi veya sanal sınıf eğitimi seçeneklerine katılıyorsanız sınav ücretleri katılıma dahil olacaktır.

Alternatif olarak, deneyimli iş ortaklarımıza her bir sertifika sınavı için bir "feragat sınavı" hakkı satın alarak yalnızca Sertifikalı Yönetici ve Sertifikalı Sistem Mühendisi sınavlarına katılma seçeneği de sunulmaktadır. Bu durumda, katılımcılar deneyimlerine güvenerek *kursa katılma ihtiyacından feragat etmektedir*. Her durumda, katılımcılara her sınav için tek bir deneme hakkı verilir.

Her bir kursa ilişkin daha fazla bilgiye Partner FAST'te Customer Support and Services (Müşteri Desteği ve Hizmetleri) bölümünden veya Forcepoint Cyber Institute'un Data Sheet Warehouse'tan ulaşabilirsiniz. Bir iş ortağı olarak Forcepoint eğitimlerine, yayınlanan Forcepoint fiyatlarından %50 indirimli olarak erişebilirsiniz. Kurs satın alma veya feragat sınavına ilişkin bilgilere, Forcepoint Cyber Institute'ta geçerli bir iş ortağı kimliğiyle oturum açarak erişebilirsiniz.

[Bugün Kaydol](#)

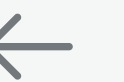




## Pazarlama Araçları

Forcepoint, çözümlerimizi tanıtmak ve müşteri talebini artırmak için pazarlama araçları ve kaynakları sunmaktadır. İş ortaklarımız, daha fazla satış fırsatı yaratmak için çözüm/kampanya kitlerinden yerel faaliyetlere kadar çeşitli pazarlama programlarından yararlanabilir.

Pazarlama desteği, kademelere bağlı olarak tüm Küresel İş Ortağı Programı ortaklarına sunulur. Forcepoint, satış ve pazarlama faaliyetlerinizde size yardımcı olmak için çeşitli kaynaklar sunar.



# Pazar Geliştirme Fonları

Kanal satışları ile desteklenen bir şirket olan Forcepoint, daha büyük satış başarısı arayışlarında iş ortaklarını desteklemenin önemini bilmektedir. Bu nedenle, hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olacak kaynaklar içeren bir Pazar Geliştirme Fonları (MDF) programı hazırladık.

MDF finansmanı için uygun faaliyetlere örnekler aşağıda verilmiştir:

- İş Ortağı Talep Oluşturma Faaliyetleri
- Demo ve Kavram Kanıtı
- İş Ortağı Güçlendirme
- İş Ortağı Etkinlikleri
- Satış Promosyonları, Teşvikleri ve Teminatları

Daha fazla bilgi için MDF Programı Kurallarına bakınız.

MDF Programı, Ocak 2022'den başlayarak güncellenecektir. MDF programı halihazırda, ilgili Forcepoint işlerini ve pazarlama faaliyetlerini destekleyerek karşılıklı yaptığımız işlerde büyüme sağlamak amacıyla Forcepoint'in takdirine bağlı olarak uygun Titanyum, Platin ve Dağıtım Ortaklarına sunulmaktadır.

## MDF sürecimiz basittir

### ADIM 1

**Faaliyet planlama ve geliştirme** – Uygun bir iş ortağı, iş ortağının Forcepoint Temsilcisi ve bir Forcepoint Pazarlama Yöneticisi tarafından ortak şekilde yürütülen bir çalışma.

### ADIM 2

**Faaliyetin Forcepoint Temsilcisi tarafından gönderilmesi** – MDF teklifi gönderilir.

### ADIM 3

**Forcepoint tarafından faaliyetin incelenmesi ve onay bildirimi** – Forcepoint, Faaliyeti stratejiye uygunluğu, değer önerisi ve önerilen Yatırım Getirisine bağlı olarak değerlendirir.

### ADIM 4

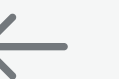
**İş Ortağı Fon Talebinin Uygun İş Ortağı tarafından incelenip kabul edilmesi**– İş ortağı, Forcepoint MDF Programı Politika Kurallarını kabul eder.

### ADIM 5

**Uygun İş Ortağının Faaliyeti tamamlaması** – Gönderilen Faaliyet onaylandıktan ve alım emri verildikten sonra, Uygun İş Ortağı faaliyeti gerçekleştirebilir.

### ADIM 6

**Talebin gönderilmesi ve ödeme** – Uygun İş Ortağı, Faaliyetin tamamlanma tarihinden itibaren 45 takvim günü içerisinde Talebi doldurmalı ve Geri Ödeme Faturasını ve Performans Kanıtını Portal üzerinden göndermelidir.





## İş Ortağı İletişimleri

### İletişim konuları

- Forcepoint haberleri ve öne çıkan konular
- Eğitim güncellemeleri
- Satış promosyonları ve teşvikleri
- Ürün güncellemeleri
- Program güncellemeleri
- Kanal web yayını davetleri
- Satış ve kolaylaştırma materyalleri
- Kampanya varlıkları
- Sosyal medya paylaşımları
- Sektör haberleri
- Etkinlikler

### Kayıt olma

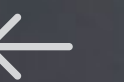
Titanyum ve Platin iş ortakları, iş ortağı oldukları anda iş ortağı iletişimlerine otomatik olarak abone olur.

### Kayıt Olma veya Yeniden Abone Olma

Yukarıdaki Forcepoint bildirimlerini almaya başlamak için aşağıdaki bağlantıya tıklayın:

[Güncel Forcepoint bildirimlerini almak istiyorum](#)

Veya Forcepoint bildirimlerini almaya başlamak için [partnermarketing@forcepoint.com](mailto:partnermarketing@forcepoint.com) ile temas kurun.



## Çözüm Kampanyası Setleri

İş ortaklarımızın faydalanması için farklı çözüm kampanyası setleri oluşturduk. Bu setler, Forcepoint tarafından oluşturulan kampanyaların başlatılması için kullanılacak kişiselleştirilebilir talep oluşturma materyallerinin yanı sıra, iş ortaklarımızın bir müşteri veya müşteri adayıyla olan görüşmesine daha başarılı olmasını sağlayacak satış kolaylaştırma araçlarını da içerir.

Bu setten faydalanarak, gerekli materyalleri arama sürenizi kısaltabilir ve herhangi bir yerde bir Forcepoint kampanyasını başlatmak için gereken tüm kaynakları bulabilirsiniz.

- Ortak markalı promosyon şablonları
- Pazarlama kampanyasına özel setler
- Talep oluşturma varlıkları
- Satış kılavuzu
- Taktik kartları
- Telefon görüşmesi metinleri
- Müşteri referansları
- Kampanya hakkında genel bilgi
- Satış teminatı

Tüm setlere, İş Ortağı Portalımızı ziyaret edip kaynaklar sekmesine tıklayarak erişebilirsiniz.





## Kaynak Bağlantıları

### Pazarlama

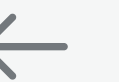
- MDF Programı Kuralları
- MDF Eğitim Kılavuzu
- Forcepoint Marka Kuralları
- Forcepoint Logoları
- Forcepoint Marka Koleksiyonu

### Eğitim

- İş Ortağı Satış Sonrası Teknik Eğitim
- Forcepoint İş Ortağı Satış Temsilcisi Müfredatı Bilgi Formu
- Forcepoint İş Ortağı Satış Öncesi Mühendislik Müfredatı Bilgi Formu

### Kanal Operasyonları

- Kanal İş Ortağı Programı Anlaşması
- Anlaşma Kaydı Ürün Ailesi
- NFR Lisansı ve NFR Araç Kayıt ve Satın Alma Formu
- Forcepoint Küresel İş Ortağı Programı Koşulları ve Avantajları
- Anlaşma Kaydı Kuralları





## Bize Ulaşın

### Forcepoint'e bağlanın

- İş Ortağı Programı, Portal ve Kayıt için [partner@forcepoint.com](mailto:partner@forcepoint.com)
- Pazarlama ve MDF için: [partnermarketing@forcepoint.com](mailto:partnermarketing@forcepoint.com)
- İş Ortağı Eğitimi için: [learn@forcepoint.com](mailto:learn@forcepoint.com)

### Dağıtıma bağlanın

[Distribütör Bul](#)

