



Guide de vente

AWS Partner Central



AWS Partner Central: Guide de vente

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Les marques et la présentation commerciale d'Amazon ne peuvent être utilisées en relation avec un produit ou un service qui n'est pas d'Amazon, d'une manière susceptible de créer une confusion parmi les clients, ou d'une manière qui dénigre ou discrédite Amazon. Toutes les autres marques commerciales qui ne sont pas la propriété d'Amazon appartiennent à leurs propriétaires respectifs, qui peuvent ou non être affiliés ou connectés à Amazon, ou sponsorisés par Amazon.

Table of Contents

Prise en main	1
Gestion des prospects	2
État du prospect	2
Mettre à jour un prospect	3
Convertir un prospect en opportunité	3
Réception de prospects partagés par AWS	3
Accepter un prospect	4
Importer des prospects	4
Modèle CSV	4
Processus d'importation	9
Résolution des erreurs d'importation	10
Enregistrements ayant échoué CSV	11
Restrictions	12
Enrichir les prospects	12
Prise en main	13
Enrichir les prospects	13
Lots de prospects enrichis	13
Comprendre les résultats de l'enrichissement	13
Utilisation d'agents pour la prospection de prospects	14
Conditions préalables	14
Comment accéder aux actions des agents	15
Ressources connexes	16
Gérer les opportunités	17
AWS étapes de vente	17
Co-sell fiançailles	18
Co-sell mouvement	18
Score de qualité des opportunités	18
Améliorez l'hygiène des opportunités	19
Création d'une opportunité	19
Créez une opportunité	20
Opportunités de clonage	27
Agents pour la gestion des opportunités	27
Conditions préalables	27
Création d'opportunités	28

Résumé de l'opportunité	29
Informations sur les pipelines	29
Profil du client	30
Génération de jeux de ventes	31
Recommandation de solution	31
Recommandations pour la prochaine étape	32
Progression des opportunités	32
Recommandations en matière de financement	33
Considérations importantes	33
Ressources connexes	33
AWS processus d'évaluation des opportunités	33
Accepter les opportunités	34
Mise à jour des prochaines étapes et de la phase d'opportunité	35
AWS visibilité sur scène	36
Contacts d'opportunité	37
Création d'un canal de collaboration	38
Rechercher et filtrer les opportunités	39
Identification AWS partition pour les opportunités	39
Actions groupées	40
Opportunités d'importation	40
Opportunités d'exportation	46
Mettre à jour les opportunités	47
Découvrir et gérer les relations avec les partenaires	48
Prise en main	48
Découverte des partenaires	48
Trouver des partenaires	48
Connexions avec les partenaires	50
Envoi de demandes de connexion	50
Affichage et gestion des connexions	50
Gestion des connexions	51
Exigences en matière de collaboration	52
Modification des préférences de connexion	52
Bonnes pratiques	52
Historique de la documentation	54
.....	lvi

Prise en main

AWS Partner Central permet aux AWS partenaires de générer des engagements clients réussis AWS en utilisant le [programme AWS Partner Customer Engagements](#), que l'engagement émane des AWS partenaires via une soumission via des opportunités, des prospects ou qu'il soit généré par AWS.

AWS Partner Central fait appel à AI-powered des agents pour saisir vos opportunités, notamment en créant des opportunités par le biais de conversations, en recommandant des solutions et les prochaines étapes, en générant des plans de vente personnalisés, en faisant progresser les opportunités par étapes et en créant des demandes de fonds. Les agents fournissent également des informations sur le pipeline et les profils des clients pour éclairer ces actions.

Cette section décrit ce que vous devez faire avant d'utiliser les fonctionnalités Opportunités et Leads, accessibles depuis le menu Sell d'AWS Partner Central. Pour connaître les conditions requises pour que les AWS partenaires soient en mesure de recevoir des prospects et des opportunités, reportez-vous à la section [Engagements AWS Partner clients](#).

Lors de son inscription à AWS Partner Central, la personne qui a effectué le processus d'inscription a pris connaissance des [conditions générales du programme d'engagement client APN et les a](#) acceptées.

Note

Pour créer, consulter, modifier ou gérer des prospects et des opportunités, un utilisateur doit disposer des autorisations appropriées dans AWS IAM. Pour plus d'informations, consultez la section [Accès à Partner Central](#).

Gestion des prospects

La page Leads d'AWS Partner Central vous permet de gérer le cycle de vie de vos prospects : acceptez les prospects partagés par AWS, importez vos propres prospects, enrichissez les prospects avec AWS des informations, publiez des rapports sur les mises à jour et convertissez les prospects en opportunités. La page Leads comporte trois onglets :

- **Prospects** : où vous pouvez enrichir les lots de prospects, gérer les prospects et convertir les prospects en opportunités
- **Invitations de prospects** : vous pouvez accepter ou rejeter les prospects partagés avec vous par AWS
- **Lots de plomb enrichi** : où vous pouvez consulter vos lots de plomb enrichi et les résultats d'enrichissement

État du prospect

Les prospects peuvent avoir le statut suivant :

État du prospect	Description
Non qualifié	Le statut par défaut d'un nouveau prospect. Le partenaire n'a pas encore évalué si le prospect pouvait être lié à une opportunité viable.
Qualifié	L'équipe responsable des comptes partenaires s'est entretenue avec le prospect/end client pour discuter de la viabilité, comprendre les exigences, etc. Le Prospect/end client a convenu que l'opportunité était réelle, intéressante et pouvait répondre à un besoin commercial ou technique.
Disqualifié	Le lead ne peut pas être lié à une opportunité.
Autre	La qualification du lead ne correspond pas aux états standard.

Mettre à jour un prospect

1. Accédez à n'importe quel prospect à l'aide de la case à cocher ou en sélectionnant le prospect.
2. Tâche de sélection Modifier.
3. Effectuez les mises à jour pertinentes et sélectionnez Enregistrer. Vous pouvez également ajouter des interactions au prospect pour enregistrer le contact entre un partenaire et le client potentiel afin de suivre l'engagement avec les prospects sur différents canaux et points de contact.

Convertir un prospect en opportunité

Une fois qu'un prospect atteint le stade de qualification, les partenaires peuvent le convertir en opportunité, en maintenant le lien historique entre le prospect et l'opportunité qui en résulte.

Pour convertir un prospect en opportunité

1. Accédez au prospect souhaité et choisissez Créer une opportunité de brouillon.
2. Choisissez Créer un brouillon d'opportunité, qui génère automatiquement une nouvelle opportunité avec des informations pertinentes préremplies sur le prospect.
3. Choisissez Afficher le brouillon de l'opportunité.
4. Ajoutez toutes les informations supplémentaires requises sur les opportunités.
5. Choisissez Soumettre pour soumettre pour validation.

Note

Pour transférer des prospects en masse, reportez-vous à la section [Actions groupées](#).

Réception de prospects partagés par AWS

Les invitations à des prospects AWS apparaissent dans l'onglet Invitations à des prospects, où vous pouvez les accepter ou les rejeter dans un délai de 5 jours ouvrables. Vous devez accepter une invitation à un prospect avant que tous les détails du prospect, y compris ses coordonnées, ne soient visibles. Les prospects rejetés sont automatiquement supprimés de l'onglet Invitations de prospects.

Accepter un prospect

AWS Les partenaires ont la possibilité d'accepter ou de rejeter les engagements de prospects entrants. Vous devez accepter un prospect entrant avant de pouvoir consulter tous les détails du prospect, y compris ses coordonnées.

1. Dans l'onglet Invitations de prospects, sélectionnez un ou plusieurs prospects à l'aide des cases à cocher, puis choisissez Accepter l'invitation. Vous pouvez également sélectionner une invitation principale et choisir Accepter l'invitation dans le coin supérieur droit.
2. Une boîte de dialogue de confirmation s'affiche. Confirmez votre acceptation.
3. Une bannière apparaîtra pour vous informer de l'acceptation réussie.

Une fois accepté, tous les détails du prospect, y compris ses coordonnées, deviennent visibles. Les prospects acceptés apparaissent dans l'onglet Prospects, où ils peuvent être enrichis avec AWS des informations, modifiés et convertis en opportunités.

Importer des prospects

La fonctionnalité d'importation de prospects d'AWS Partner Central vous permet de créer plusieurs prospects provenant de partenaires à la fois. Téléchargez un fichier CSV pour importer vos prospects. Chaque ligne valide du fichier crée un prospect via le programme APN Customer Engagements (ACE). Vous pouvez importer jusqu'à 100 prospects par fichier.

Après l'importation, vous pouvez enrichir vos prospects avec des signaux d'AWS engagement, notamment des actions recommandées et des AWS informations telles que le score d'engagement de Marketplace. Utilisez ces informations pour prioriser la sensibilisation et identifier les prospects les plus susceptibles de se convertir en opportunités.

Modèle CSV

Pour vous assurer que vos données sont correctement formatées, téléchargez le modèle CSV depuis la page Importer des prospects. Le modèle contient 17 colonnes. Utilisez les en-têtes de colonne exacts indiqués ci-dessous : le système les utilise pour mapper vos données aux champs principaux.

Champs obligatoires

Les champs suivants sont obligatoires : Les lignes ne contenant aucun de ces champs échouent à la validation et apparaissent dans le fichier CSV des enregistrements ayant échoué.

Colonne	Format	Description	Exemple
Company Name	120 caractères maximum	Nom légal de l'entreprise du client. Cette valeur est également utilisée pour générer le titre d'affichage du prospect dans AWS Partner Central.	Acme Corp
Country	Valeur prédéfinie	Two-letter code de pays pour la localisation du client, au format ISO 3166-1 alpha-2. Le code doit correspondre à l'une des valeurs acceptées . Téléchargez le modèle pour obtenir la liste complète. Valeurs communes :US,GB,DE,IN,JP,AU,CA,	US
Contact Business Title	80 caractères maximum	Titre du poste ou rôle du contact principal au sein de l'entreprise cliente. Ce champ est toujours obligatoire : les lignes sans titre commercial échouent avec une MISSING_CONTACT erreur.	CTO, VP of Engineering
Contact First Name	80 caractères maximum	Prénom du contact principal. Le prénom, le nom de famille et l'e-mail sont tous obligatoires pour chaque contact.	Jane
Contact Last Name	80 caractères maximum	Nom de famille du contact principal.	Doe
Contact Email	Format d'e-mail valide, 80 caractères maximum	Adresse e-mail professionnelle du contact. Obligatoire et le format d'e-mail doit être valide (par exemple,user@domain.com).	jane.doe@acme.com

Colonne	Format	Description	Exemple
		Une valeur mal formée déclenche une INVALID_EMAIL erreur.	

Champs facultatifs

Les champs suivants fournissent un contexte supplémentaire pour vos prospects. Laissez-les vides si les informations ne sont pas disponibles.

Colonne	Format	Description	Exemple
Row Id	Nombre entier positif	Un identifiant unique pour chaque ligne. Utilisé pour la déduplication au sein du fichier : si deux lignes partagent la même ligneRow Id, la deuxième ligne est ignorée avec une DUPLICATE_ROW erreur. Non envoyé à AWS.	1, 2, 3
Street Address	255 caractères maximum	Adresse postale complète du bureau ou du site principal du client.	123 Main Street
City	255 caractères maximum	Ville d'opération du client.	Seattle
State Or Region	Texte libre	État, province ou région du pays.	WA
Postal Code	20 caractères maximum	ZIP ou code postal.	98101
Industry	Valeur prédéfinie	Secteur d'activité dans lequel le client opère. Si elle est fournie, elle doit correspondre exactement à l'une des valeurs acceptées. Laissez ce champ vide en cas de	Software and Internet

Colonne	Format	Description	Exemple
		doute : une valeur non reconnue déclenche une INVALID_ENUM_VALUE erreur. Valeurs acceptées :Aerospace ,Agriculture ,Automotive ,Computers and Electronics Consumer Goods,Education ,Energy - Oil and Gas,Energy - Power and Utilities ,Financial Services,Gaming,Government ,Healthcare ,Hospitality ,Life Sciences,Manufacturing ,Marketing and Advertising ,Media and Entertainment ,Mining,Non-Profit Organization ,OtherProfessional Services ,Real Estate and Construction ,Retail,Software and Internet,Telecommunications ,Transportation and Logistics ,Travel,Wholesale and Distribution .	

Colonne	Format	Description	Exemple
Website Url	4 à 255 caractères, format URL	URL du site Web de l'entreprise du client. Doit comporter de 4 à 255 caractères et utiliser un format d'URL valide (par exemple, <code>https://acme.com</code>). Une valeur trop courte ou non URL-formatted entraîne l'échec de la ligne.	<code>https://acme.com</code>
DUNS	Chaîne numérique à 9 chiffres	Le D-U-N-S numéro du client, un identifiant commercial unique émis par Dun & Bradstreet. Utilisé pour l'enrichissement firmographique et la déduplication.	123456789
Contact Phone	E.164 format, jusqu'à 15 chiffres	Numéro de téléphone du contact principal. Doit suivre le format E.164 international : un + signe suivi du code du pays et du numéro sans espaces ni tirets. Un numéro de téléphone mal formaté provoque une erreur <code>API_ERROR</code> lors de la création d'un prospect.	+12065551234
Use Case	Texte libre, 255 caractères maximum	Une description en texte libre du cas d'AWS utilisation ou de la charge de travail auquel se rapporte le prospect. Cette valeur n'est pas validée par rapport à une liste fixe de valeurs.	Migration and Transfer

Colonne	Format	Description	Exemple
Business Problem	20 à 2 000 caractères	Description du principal défi ou problème commercial du client. Cela permet de AWS comprendre le contexte du lead. S'il est fourni, il doit comporter entre 20 et 2 000 caractères.	Legacy infrastructure modernization

Processus d'importation

Pour importer des prospects, accédez à l'onglet Prospects dans AWS Partner Central et choisissez Importer des prospects. L'importation s'effectue selon les étapes suivantes :

1. Sélectionnez votre fichier — Choisissez un fichier CSV (format .csv uniquement). Le fichier doit contenir entre 1 et 100 lignes de données de prospects. Si le format de fichier n'est pas valide ou dépasse la limite de lignes, le bouton Importer des prospects reste désactivé.
2. Mappage des colonnes : le système vérifie que tous les en-têtes de colonnes du modèle requis sont présents. Si les colonnes requises sont manquantes, un message d'erreur s'affiche avec un bouton Télécharger le modèle afin que vous puissiez commencer avec le bon format.
3. Validation — Chaque ligne est vérifiée pour détecter les champs obligatoires, le formatage des données, les valeurs d'énumération valides et la détection des doublons. Les lignes dont la validation échoue sont rassemblées dans un fichier d'enregistrements d'échec téléchargeable. Si toutes les lignes échouent, vous êtes redirigé vers la page des prospects avec une notification d'erreur.
4. Création de prospects : des lignes valides sont soumises pour créer des prospects. Vous êtes redirigé vers la page des prospects avec l'un des trois résultats suivants :
 - Succès : toutes les lignes ont été créées avec succès.
 - Succès partiel : certaines lignes ont été créées, mais d'autres ont échoué. Un lien vers le téléchargement des enregistrements ayant échoué est fourni.
 - Erreur — Toutes les lignes ont échoué. Un lien vers le téléchargement des enregistrements ayant échoué est fourni.

Résolution des erreurs d'importation

Lorsque des lignes échouent lors de l'importation, vous pouvez télécharger un fichier CSV contenant toutes les colonnes d'origine ainsi qu'une `Error Message` colonne `Error Code` et. Utilisez le code d'erreur pour identifier et résoudre le problème, puis chargez à nouveau uniquement les lignes défectueuses.

Code d'erreur	Cause	Résolution
<code>MALFORMED_ROW</code>	La ligne est entièrement vide ou ne contient que des espaces.	Supprimez la ligne vide ou renseignez au moins les champs obligatoires.
<code>MISSING_COMPANY</code>	Le <code>Company Name</code> champ est vide.	Ajoutez un nom de société valide.
<code>MISSING_COUNTRY</code>	Le <code>Country</code> champ est vide.	Ajoutez un code de pays ISO 3166-1 alpha-2 valide (par exemple, <code>USDE</code> , <code>JP</code>).
<code>MISSING_CONTACT</code>	L'un des champs de contact obligatoires est vide : <code>Contact Business Title</code> <code>Contact First Name</code> , <code>Contact Last Name</code> , ou <code>Contact Email</code> .	Indiquez le titre professionnel, le prénom, le nom de famille et l'adresse e-mail du contact.
<code>INVALID_EMAIL</code>	La <code>Contact Email</code> valeur est présente mais il ne s'agit pas d'un format d'e-mail valide.	Utilisez une adresse e-mail valide (par exemple, <code>jane.doe@acme.com</code>).
<code>INVALID_ENUM_VALUE</code>	La <code>Country</code> valeur <code>Industry</code> ou ne	Pour <code>Industry</code> (facultatif) : utilisez une valeur prise en charge à partir du modèle CSV ou laissez le champ vide. Pour <code>Country</code> (obligatoire)

Code d'erreur	Cause	Résolution
	correspond pas à une valeur acceptée.	ire) : remplacez par un code ISO 3166-1 alpha-2 valide issu du modèle (par exemple, USDE,JP).
DUPLICATE_ROW	La Row Id valeur est déjà apparue dans une ligne précédente du même fichier.	Assurez-vous que chaque ligne est unique Row Id ou supprimez les lignes dupliquées.
API_ERROR	La ligne a passé la validation mais la demande de création de prospects a échoué (limitation, erreur du serveur ou erreur réseau).	Patientez quelques minutes et réimportez uniquement les lignes défaillantes. Si le problème persiste, contactez le support de AWS Partner Central.

Enregistrements ayant échoué CSV

Lorsqu'une importation échoue partiellement ou totalement, AWS Partner Central génère un fichier CSV des enregistrements ayant échoué que vous pouvez télécharger à partir du lien [Télécharger les enregistrements ayant échoué](#) sur la page des prospects. Ce fichier contient toutes les lignes qui n'ont pas été importées avec succès, ainsi que la raison de l'échec.

Format de fichier

Le fichier CSV des enregistrements échoués contient les 17 colonnes du modèle d'origine, vos données étant conservées exactement telles qu'elles ont été téléchargées, plus deux colonnes supplémentaires ajoutées à la fin : `Error Code` et `Error Message`. Les lignes apparaissent dans le même ordre que le fichier d'origine.

Erreurs de validation

Les lignes qui échouent lors de l'étape de validation (avant la tentative de création de prospects) incluent des codes d'erreur tels que `MISSING_CONTACT`, `MISSING_COMPANY`, ou `INVALID_EMAIL`. Par exemple, si vous chargez des lignes sans un `Contact Business Title`, chaque ligne

apparaît dans le fichier des enregistrements ayant échoué avec les `Error Code` valeurs définies sur `MISSING_CONTACT` et `Error Message` définies sur `Contact business title is required`.

erreurs d'API

Les lignes qui réussissent la validation mais échouent lors de la création du prospect apparaissent avec la `Error Code` valeur définie sur `API_ERROR`. `Error Message` contient le motif spécifique renvoyé par le service. Par exemple, un numéro de téléphone qui ne respecte pas le E.164 format (+suivi du code du pays et du numéro) génère un message d'erreur décrivant la contrainte de format. Passez en revue le message d'erreur, corrigez les données du fichier d'enregistrements défectueux et chargez à nouveau uniquement les lignes défectueuses.

Re-importing lignes défectueuses

Pour corriger et réimporter les lignes défectueuses, téléchargez le fichier CSV des enregistrements défectueux, corrigez les valeurs signalées dans les `Error Message` colonnes `Error Code` et, supprimez ces deux colonnes et téléchargez le fichier corrigé. Il n'est pas nécessaire de réimporter les lignes dont le téléchargement initial a été effectué avec succès.

Restrictions

Limite	Value
Nombre maximum de lignes par fichier CSV	100
Format de fichier	CSV (.csv) uniquement
Nombre minimal de lignes par fichier	1

Enrichir les prospects

L'enrichissement des prospects est une fonctionnalité d'AWS Partner Central qui permet d'enrichir vos prospects grâce à AWS des données. Soumettez vos prospects pour recevoir des signaux de AWS propension et pour vérifier l'éligibilité du compte à certains AWS programmes, avantages financiers et promotions de vente.

Prise en main

L'enrichissement des prospects est disponible sur la page des prospects d'AWS Partner Central ou via l'API de vente d'AWS Partner Central.

Enrichir les prospects

Vos prospects apparaissent dans une seule vue dans l'onglet Prospects.

1. Accédez à l'onglet Leads. Filtrez et triez les prospects par statut, source, secteur ou statut d'enrichissement.
2. Sélectionnez les prospects à enrichir en cochant leurs cases, ou choisissez Tout sélectionner, puis choisissez Enrichir les prospects.
3. Entrez un nom descriptif pour le lot afin de vous aider à l'identifier ultérieurement, puis choisissez Enrich leads.
4. Dans l'onglet Lots de plomb enrichis, passez en revue les résultats d'enrichissement de votre lot.

Lots de prospects enrichis

L'onglet Lots de prospects enrichis affiche vos prospects enrichis. Le tableau principal fournit une visibilité sur l'état des lots, la quantité de prospects et les prospects pour lesquels les données d'enrichissement n'étaient pas disponibles. Choisissez un lot de prospects pour afficher les résultats ou exportez la liste de prospects enrichie au format CSV ou PDF.

Pour afficher les détails de chaque prospect, choisissez l'identifiant du prospect pour ouvrir le prospect avec ses détails enrichis.

Comprendre les résultats de l'enrichissement

Les prospects enrichis incluent une évaluation de l'état de préparation et AWS des informations pour vous aider à prioriser chaque prospect et à agir en conséquence.

Évaluation du niveau de préparation

Chaque prospect enrichi reçoit une action recommandée avec un niveau de confiance (élevé, moyen ou faible) qui reflète la force des signaux sous-jacents :

- Prêt à contacter : priorisez les ventes immédiates.

- Nuture Lead — Signaux d'intérêt précoces. Faites un suivi avec des campagnes de promotion du marketing.
- Potentiel limité — faible propension. Dépriorisez.

AWS informations

Les prospects enrichis incluent les informations suivantes :

- AWS Score d'engagement sur le Marketplace : estimation de la probabilité que le compte achète une solution via AWS Marketplace. Les scores élevés, moyens et faibles permettent de prioriser l'engagement des comptes sur Marketplace.
- AWS Score de la solution Marketplace : prédit la probabilité qu'un compte achète une solution spécifique à une catégorie.
- Éligibilité du compte — Vérifie l'éligibilité d'un compte à un programme, à un avantage de financement et à une demande de vente.
- Données firmographiques : nombre d'employés, région et géographie.

Utilisation d'agents pour la prospection de prospects

Les agents d'AWS Partner Central prennent en charge des AI-powered fonctionnalités qui génèrent des actifs de vente personnalisés pour des prospects enrichis. Une fois qu'un prospect est enrichi de AWS signaux, le menu Actions de la page détaillée du prospect permet de AI-powered créer des aperçus des prospects, des offres de vente, des scripts d'appel et des e-mails de sensibilisation.

Conditions préalables

- Votre compte a été migré vers AWS Partner Central dans la console AWS de gestion.
- Vos prospects ont été enrichis de AWS signaux grâce au flux de travail d'enrichissement des prospects. Pour plus d'informations sur le flux de travail d'enrichissement des prospects, consultez [the section called “Enrichir les prospects”](#).
- Votre utilisateur ou rôle AWS Identity and Access Management (IAM) doit disposer des autorisations suivantes :
 - `partnercentral:List*`
 - `partnercentral:Get*`
 - `aws-marketplace:ListEntities`

- `aws-marketplace:DescribeEntity`

Important

Les résultats AI-generated des agents sont destinés à guider vos activités de vente. Ils ne garantissent ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Vérifiez l'ensemble AI-generated du contenu avant de l'utiliser dans le cadre des interactions avec les clients.

Comment accéder aux actions des agents

1. Ouvrez la page Prospects, puis choisissez l'onglet Lots de prospects enrichis.
2. Choisissez un lot complet pour afficher ses prospects enrichis individuels.
3. Choisissez un prospect pour ouvrir sa page détaillée contenant AWS des informations, des données de correspondance entre les solutions et AI-powered les actions.
4. Utilisez le menu Actions pour sélectionner le AI-generated résultat souhaité.

Les sections suivantes décrivent chaque action d'agent disponible.

Jeu de vente

L'agent commercial élabore une stratégie de vente adaptée aux besoins commerciaux du prospect, aux signaux d' AWS engagement et à votre solution. L'aspect commercial inclut les conseils de positionnement, le traitement des objections, les prochaines étapes recommandées et les messages pertinents pour le prospect et ses AWS informations.

Idéal pour : la planification des comptes, la préparation préalable aux appels, les séances d'information de l'équipe commerciale et le développement stratégique des comptes.

Vue d'ensemble des prospects

L'agent de présentation des prospects fournit un résumé concis du prospect, y compris le contexte de l'entreprise, les informations sur l'enrichissement et le statut de qualification. L'aperçu des prospects combine AWS les signaux et les données des prospects dans un bref résumé.

Idéal pour : informer rapidement les membres de l'équipe, examiner le pipeline, transférer des prospects entre représentants et discuter de la priorisation.

Script d'appel

L'agent de script d'appel génère un script d'appel téléphonique personnalisé contenant des points de discussion, des questions de découverte et des messages pertinents pour le prospect et ses AWS informations. Le script est structuré de manière à guider une conversation productive, de l'introduction aux étapes suivantes.

Idéal pour : les appels de prospection sortants et les conversations de suivi.

Brouillon d'e-mail de sensibilisation

L'agent de messagerie de proximité crée un e-mail de prospection ciblé dont les messages sont adaptés au secteur d'activité du prospect, aux signaux d' AWS engagement et à vos capacités. Le brouillon d'e-mail est prêt à être personnalisé et envoyé.

Idéal pour : le ciblage initial, les séquences de réengagement et le développement de la prospection personnalisée par e-mail.

Note

Vous pouvez exécuter chaque action de l'agent plusieurs fois sur le même lead pour produire de nouvelles versions. Les sorties de l'agent sont également disponibles via l'intégration du Model Context Protocol (MCP).

Ressources connexes

- [the section called “Enrichir les prospects”](#)
- [Agents pour la gestion des opportunités](#)

Gérer les opportunités

Les partenaires peuvent créer et partager des opportunités avec AWS, ou recevoir des opportunités partagées par des partenaires à des AWS fins de covente. Les rubriques ci-dessous décrivent comment gérer les opportunités conjointement tout au AWS long du cycle de vie des ventes.

Chaque opportunité se voit attribuer un mouvement de covente et un score de qualité d'opportunité qui, ensemble, déterminent le degré d'AWS engagement dans la transaction. Pour en savoir plus, consultez [Co-sell fiançailles](#).

AWSÉtapes de vente

Les partenaires peuvent partager et recevoir des opportunités de collaboration AWS. Ces opportunités passent par différentes étapes du cycle de vente, qui représente une phase spécifique du processus de vente et indique à quel point une transaction est proche de sa conclusion. Les opportunités passent par les étapes suivantes :

Étape	Description
Prospect	L'opportunité pour le client a été identifiée.
Qualifié	Vous avez saisi l'opportunité avec le client de discuter de sa viabilité et de comprendre les exigences. Le client a convenu que l'opportunité est réelle, intéressante et qu'elle peut répondre à des besoins commerciaux et techniques clés.
Validation technique	Le client valide techniquement la solution à l'aide d'une combinaison de présentations, de sessions de conception d'architecture avec l'administrateur système (SA)AWS Partner et d'autres activités de validation de concept.
Validation commerciale	Les parties prenantes commerciales ont communiqué leur accord sur la viabilité financière de la solution.
Engagé	Le client a accepté la solution et s'engage à évoluer en fonction de la technologie, de l'architecture et de l'économie.

Étape	Description
Lancé	La facturation de la solution a commencé.
Fermé perdu	Le client final a sélectionné un autre fournisseur de cloud ou n'est pas prêt à utiliser la solution.

Co-sell fiançailles

Chaque opportunité se voit attribuer un mouvement de covente et un score de qualité d'opportunité. Ensemble, ils déterminent comment AWS s'engage la transaction et ce que l'agent AWS Partner Central fait pour vous aider.

Co-sell mouvement

Une motion de covente est attribuée à chaque opportunité et détermine qui la dirige :

- **AWS Field-engaged**— Votre opportunité est prête à être co-vendue et mise en relation avec une équipe AWS commerciale pour une collaboration directe. L'agent joue un rôle de soutien, préparant les recherches, suivant les actions et tenant le dossier à jour.
- **Agent-engaged**— L'agent qualifie et enrichit l'opportunité directement avec vous et propose des idées et des recommandations pour renforcer la soumission.
- **Partner-led**— Vous maîtrisez et exploitez les opportunités grâce à l'assistance des agents, y compris les informations relatives aux ventes, les informations sur les clients et les ressources.

Score de qualité des opportunités

Chaque opportunité reçoit un score de qualité d'opportunité compris entre 0 et 100, représenté [score] / 100 par un indicateur indiquant si le score a augmenté, diminué ou est resté stable depuis la dernière mise à jour. Le score est mis à jour en permanence au fur et à mesure que vous et l'agent améliorez l'opportunité.

Un score de qualité d'opportunité plus élevé peut augmenter la probabilité qu'un vendeur AWS sur le terrain saisisse votre opportunité, mais cela ne garantit pas l'engagement.

L'agent AWS Partner Central connaît votre opportunité et renvoie le mouvement de covente, le score et la tendance de qualité de l'opportunité, ainsi que des recommandations pour renforcer la soumission.

Améliorez l'hygiène des opportunités

Veillez à ce que votre opportunité soit complète et à jour AWS afin d'accélérer l'engagement en matière de covente. Enrichissez ces champs manuellement ou avec l'agent :

- Titre : Nommez le client, la charge de travail et le modèle de livraison afin que l'offre soit facile à identifier.
- Problème commercial du client : décrivez la situation spécifique de ce client, ce qui l'oblige à agir maintenant et le résultat qu'il attend. Évitez les descriptions génériques qui peuvent s'appliquer à n'importe quel client.
- Étape : maintenez l'étape précise et déplacez l'opportunité vers Launched ou Closed Lost dès la clôture de la transaction.
- Prochaines étapes : incluez une action spécifique avec un livrable, un propriétaire désigné et une date précise, et actualisez-la à chaque fois que la transaction est modifiée.
- Estimation des revenus récurrents mensuels : basez l'estimation sur le [calculateur de AWS prix](#) plutôt que sur une estimation.
- Secteur d'activité et cas d'utilisation : sélectionnez des valeurs précises plutôt que de les laisser sous Autre.
- AWS services : Répertoriez les AWS services que le client adopte, dans les champs de description et de produits, et non les services sur lesquels fonctionne votre propre produit.
- Solution partenaire : étiquetez votre AWS solution enregistrée afin que l'offre soit liée à une offre validée.

L'agent peut vous aider à renforcer chacun d'entre eux. Pour en savoir plus, consultez [Agents pour la gestion des opportunités](#).

Création d'une opportunité

Les opportunités peuvent être ajoutées individuellement, par [importation groupée](#) ou gérées via une [intégration CRM](#). Nous encourageons les AWS partenaires à soumettre des opportunités au début du cycle de vente et à laisser l'agent aider à qualifier et à renforcer l'opportunité au fur et à mesure de l'avancement de la transaction.

Les opportunités peuvent être classées comme nécessitant un AWS soutien ou les partenaires peuvent choisir de gérer leurs opportunités de manière indépendante. Les opportunités passent par des étapes définies, du prospect à Launched/Closed et incluent des attributs de données tels que les estimations de revenus, les informations sur le client et le cas d'utilisation du client.

Les partenaires peuvent également créer des opportunités par le biais d'une courte conversation avec l'agent AWS Partner Central. Décrivez l'offre ou téléchargez une pièce justificative, et l'agent extrait les champs, enrichit les informations du client et crée l'opportunité après votre approbation. Pour plus de détails, consultez la section [Agents pour la gestion des opportunités](#).

Les partenaires peuvent partager des opportunités avec AWS les vendeurs, qui sont acheminées par le biais d'un processus de validation interne. Une fois qu'une opportunité a été soumise, elle est validée pour s'assurer qu'elle répond aux AWS critères relatifs à la taille de la transaction, à l'alignement des solutions et au statut d'engagement des clients.

Les partenaires peuvent désormais utiliser le dimensionnement des offres pour créer des opportunités afin de recevoir des prévisions de revenus récurrents AI-powered mensuels (MRR) et des recommandations de AWS produits basées sur les détails des opportunités. Les partenaires peuvent également importer AWS les URL du calculateur de prix pour renseigner automatiquement les sélections de services et recevoir des informations améliorées, notamment des indicateurs d'éligibilité au Migration Acceleration Program (MAP) et des recommandations d'optimisation. Les partenaires qui négocient en valeur totale du contrat (TCV) peuvent soumettre le CV et la durée du contrat, et le dimensionnement des transactions convertit les deux en un MRR prévisionnel.

Créez une opportunité

1. Accédez à Vendre, Opportunités dans la barre de navigation de gauche.
2. Choisissez Créer une opportunité, puis sélectionnez l'une des options suivantes dans le menu déroulant :
 - Création à l'aide de l'assistant — Continuez avec le formulaire en plusieurs étapes décrit dans les étapes ci-dessous.
 - Création à l'aide d'un agent : créez l'opportunité par le biais d'une courte conversation avec l'agent AWS Partner Central. Décrivez l'offre ou téléchargez un document justificatif, passez en revue les champs extraits par l'agent et approuvez la soumission. Pour plus de détails, consultez la section [Agents pour la gestion des opportunités](#).
3. Entrez les informations du client et choisissez Next.

- Tous les champs sont obligatoires sauf pour le client DUNS. Des informations telles que le site Web du client et le code postal sont nécessaires pour adapter l'opportunité aux parties prenantes internes.
- Si vous entrez Government for Industry Vertical, assurez-vous de sélectionner l'option Informations classifiées relatives à la sécurité nationale.

4. Entrez les détails du projet et choisissez Next.

- En ce qui concerne le problème commercial du client, décrivez les difficultés spécifiques de ce client, ce qui l'oblige à agir maintenant et les résultats attendus. Évitez les descriptions génériques qui peuvent s'appliquer à n'importe quel client.
- Sélectionnez le cas d'utilisation et le secteur d'activité les plus précis plutôt que de les laisser sous la forme Autre, afin de AWS pouvoir acheminer correctement l'opportunité.
- Sélectionnez Co-Sell avec AWS si vous souhaitez bénéficier d'une assistance AWS commerciale. Si vous sélectionnez Co-Sell avec AWS, assurez-vous de choisir un ou plusieurs besoins spécifiques du partenaire parmi AWS les Co-Sell options.
- Pour le type d'opportunité, s'il existe des contrats existants entre le client final et le partenaire susceptibles de générer des revenus supplémentaires, choisissez Expansion. Choisissez Flat Renewal s'il n'existe aucun potentiel de revenus supplémentaires. Si vous sélectionnez Expansion ou Renouvellement forfaitaire, vous pouvez saisir un identifiant d'opportunité parental facultatif.
- AWS Les partenaires de formation (ATP) doivent saisir le cas de formation pour l'utilisation et saisir les AWS revenus provenant des kits de AWS formation pour les revenus récurrents AWS mensuels estimés à l'étape suivante dans le cadre du dimensionnement des offres.
- Entrez une date future pour la date de clôture cible. Ne soumettez pas d'opportunités ayant le statut « Lancé » ou « Fermé » et « Gagné ».
- Dans la section Produits et solutions AWS Marketplace, associez and/or une ou plusieurs de vos solutions à l'opportunité. Pour associer des solutions ou des produits AWS Marketplace à partir d'un compte AWS connecté via une [connexion à un compte de filiale](#), entrez les ARN correspondants dans les champs Entrez manuellement les ARN de la solution ou Entrez manuellement les ARN des produits AWS Marketplace.

 Note

Vous devez associer au moins une solution ou un produit AWS Marketplace pour créer une opportunité. Seules les solutions ayant le statut « Limité » ou « Public » peuvent être associées à une opportunité.

- Si vous sélectionnez Oui : provenant d'une activité marketing, assurez-vous de sélectionner Oui ou Non pour les fonds de développement marketing.

5. Entrez les détails du programme APN et choisissez Next.

Sélectionnez le programme APN associé à cette opportunité. Certains programmes APN peuvent nécessiter des informations supplémentaires et l'ajout de coordonnées.

Si vous sélectionnez Migration Acceleration Program, vous pouvez fournir des informations supplémentaires sur votre projet de migration.

- Sélectionnez la charge de travail de migration que vous prévoyez de migrer.
- Sélectionnez la source de migration comme plate-forme ou environnement dans lequel réside actuellement votre charge de travail.
- Sélectionnez la phase de migration comme étape actuelle du parcours de migration : évaluer, mobiliser, migrer et moderniser, et gérer.
- Sélectionnez « Services gérés offerts au client » sur Oui, si vous prévoyez d'aider le client à gérer ses charges de travail en proposant des services gérés une fois le projet livré. Sélectionnez Non si vous ne prévoyez pas de proposer de services gérés au client une fois le projet livré.
- Entrez les détails de migration relatifs à votre projet de migration, notamment : les spécifications de l'environnement actuel, les moteurs commerciaux de la migration, les résultats attendus, les principaux défis ou exigences, etc.

6. Configurez le montant de la transaction et choisissez Next.

Le dimensionnement des transactions fournit des AI-powered informations qui vous aident à estimer la valeur des opportunités et à identifier les AWS produits pertinents. Vous pouvez choisir entre deux méthodes de calcul en fonction de vos préférences et des informations disponibles.

Choisissez votre méthode de calcul du MRR :

- **Forecast MRR à partir du TCV** — Entrez la valeur totale de votre contrat (TCV) et la durée de votre contrat en mois, et le dimensionnement des transactions convertit les deux en MRR prévisionnel. Cette méthode est utile aux partenaires qui évaluent les transactions dans le domaine du TCV, telles que les contrats SaaS pluriannuels ou les licences logicielles.
- **Saisie manuelle grâce aux informations de l'IA** — Consultez les estimations du AI-forecasted MRR et les recommandations de AWS produits en fonction des détails de votre opportunité, puis entrez votre propre estimation MRR. Cette méthode vous permet de consulter les prévisions de l'IA tout en gardant le contrôle sur l'estimation finale.
- **URL du calculateur de prix** — Importez l'URL du calculateur de AWS prix pour renseigner automatiquement le MRR et les sélections de produits. Cette méthode fournit des informations améliorées, notamment des indicateurs d'éligibilité au MAP, des recommandations d'optimisation et une analyse des économies de coûts potentielles.

Utilisation de Forecast MRR depuis TCV

Lorsque vous sélectionnez Forecast MRR dans TCV, vous soumettez la valeur contractuelle totale de la transaction et le modèle renvoie un MRR prévisionnel.

1. Entrez le CV et la durée du contrat :

- Entrez la valeur totale du contrat en USD ou en EUR. La valeur doit être supérieure à zéro.
- Entrez la durée du contrat en mois. La plage prise en charge est comprise entre 1 et 144 mois.
- Les deux champs sont obligatoires. Le système renvoie une erreur de validation si vous soumettez l'une sans l'autre.

2. Consultez le MRR prévu :

- Le modèle convertit le TCV et la durée du contrat en MRR prévisionnel en 10 secondes et remplit le champ MRR.
- Le MRR prévu est en lecture seule avec cette méthode. Pour saisir votre propre MRR, passez à la méthode de calcul à la saisie manuelle avec AI Insights ou à l'URL du calculateur de prix. Le changement de méthode efface les valeurs du TCV et de la durée du contrat.

- Le MRR prévu comporte l'avertissement suivant : « Le MRR prévu est une estimation à des fins de planification uniquement et ne représente pas les revenus réels, le retrait des quotas ou un quelconque engagement financier. »

3. Modifiez votre estimation :

- Pour mettre à jour le MRR prévu, modifiez la valeur du TCV ou la durée du contrat. Le modèle recalcule et met à jour le champ MRR.
- Forecast MRR de TCV et l'URL du calculateur de prix s'excluent mutuellement sur la même opportunité. Pour changer de méthode de calcul, modifiez la méthode de calcul.

Utilisation de la saisie manuelle avec des informations issues de l'IA

Lorsque vous sélectionnez la saisie manuelle avec des informations issues de l'IA, le système analyse les détails de votre opportunité pour fournir des recommandations.

Note

AI-forecasted Le MRR et les recommandations de produits sont disponibles pour les opportunités aux étapes des phases de prospection, de qualification, de validation technique et de validation commerciale. Ces fonctionnalités ne sont pas disponibles pour les opportunités en phase d'engagement, de lancement ou de phase fermée et perdue.

1. AI-forecasted MRR :

- Nous fournissons une estimation du chiffre d'affaires mensuel récurrent médian (MRR) sur la base de vos AWS opportunités passées et des détails des opportunités actuelles, y compris le champ « Problème commercial du client ».
- Passez en revue le AI-forecasted MRR en utilisant votre jugement et votre connaissance de l'opportunité pour évaluer son exactitude de manière indépendante. Mettez à jour l'estimation au fur et à mesure que vous collectez plus d'informations sur l'offre et sur l'évolution tout au long du cycle de vente.

2. AWS recommandations de produits :

AWS les produits dotés d'un badge violet sont AI-recommended basés sur le problème commercial de votre client et les détails des opportunités. Nous analysons les exigences techniques de vos clients et les cas d'utilisation typiques.

Passez en revue ces suggestions et personnalisez la sélection de produits en fonction des besoins spécifiques de vos clients.

Pour affiner votre sélection :

- Recherchez et ajoutez des AWS produits supplémentaires à associer à votre opportunité.
- Décochez les produits dans le tableau AWS des produits.
- Supprimer des produits de la liste des AWS produits sélectionnés.

Utilisation de l'URL du calculateur de prix

Lorsque vous sélectionnez l'URL du calculateur de prix, vous pouvez importer des estimations directement depuis le calculateur de AWS prix.

1. Importez l'URL de votre calculateur de prix :

- Copiez l'URL du partage depuis l'estimation de votre calculateur de AWS prix.
- Collez l'URL dans le champ URL d'estimation.
- Choisissez Calculer le MRR pour importer l'estimation.
- Le MRR total est automatiquement renseigné en fonction du calcul importé.

2. Donnez votre avis sur URL-imported les produits :

- Tous les produits figurant dans l'estimation de votre calculateur de prix sont automatiquement inclus dans votre opportunité.
- Le tableau des produits affiche des informations détaillées pour chaque produit importé, notamment le montant du MRR, les dépenses optimisées, les économies potentielles et les recommandations.
- Passez en revue les calculs d'économies potentielles pour quantifier les opportunités d'optimisation des coûts.
- Passez en revue les recommandations d'optimisation pour comprendre comment améliorer la rentabilité. Les recommandations apparaissent dans la colonne

Recommandation avec des instructions spécifiques telles que « Utiliser des instances réservées ou des Savings Plans ».

- Passez en revue les indicateurs d'éligibilité au MAP pour identifier les produits éligibles au financement du Migration Acceleration Program. Les produits éligibles affichent le statut « Éligible » dans la colonne « Éligible » de la MAP.
- Les options de modernisation affichent le statut « Éligible » dans la colonne Modernisation.

3. Modifiez votre estimation :

- Pour modifier les produits ou les prix après l'importation, vous devez mettre à jour l'URL d'estimation de votre calculateur de prix et réimporter.

7. Entrez les informations facultatives souhaitées, puis choisissez Next.

8. Entrez les coordonnées facultatives du client et cliquez sur Suivant. Pour plus d'informations, consultez [Contacts d'opportunité](#).

9. Passez en revue les détails de l'opportunité et choisissez Soumettre.

Les partenaires peuvent ajouter jusqu'à deux (2) contacts partenaires pour une opportunité donnée. Ces contacts désignés constituent les principaux points de communication avec les AWS vendeurs et reçoivent toutes les notifications pertinentes concernant la progression de l'opportunité. Cela inclut les alertes automatisées en cas de changement de statut, les demandes d'informations supplémentaires et les mises à jour de validation.

Une fois l'opportunité acceptée par AWS, les partenaires peuvent collaborer avec AWS les vendeurs désignés, accéder aux ressources d'assistance aux offres et recevoir des conseils sur la validation technique et l'assistance en matière de tarification. Voir plus de détails dans la [Accepter les opportunités](#) section.

Les partenaires peuvent utiliser les fonctionnalités de recherche et de filtrage en langage naturel pour trier et trouver facilement des opportunités spécifiques dans les onglets Opportunités et Invitations à des opportunités.

Une fois l'opportunité soumise, un score de qualité d'opportunité et une motion de covente sont automatiquement attribués. Pour en savoir plus, consultez [Co-sell fiançailles](#).

 Note

Consultez le guide IAM pour obtenir de l'aide sur Access.

Opportunités de clonage

Vous pouvez commencer à créer une nouvelle opportunité en clonant toute opportunité existante qui n'est pas à l'état de brouillon.

1. Sur la page Opportunités, choisissez l'ID d'opportunité de l'opportunité que vous souhaitez cloner.
2. Sur la page détaillée de l'opportunité, choisissez Cloner.
3. Modifiez les informations si nécessaire pour créer la nouvelle opportunité.
4. Passez en revue les détails de l'opportunité et choisissez Enregistrer et Soumettre.

 Note

Si vous recevez un message d'erreur lors de la saisie des données, vous pouvez modifier et soumettre à nouveau l'opportunité.

Agents pour la gestion des opportunités

AWS Partner Central fait appel à AI-powered des agents pour saisir vos opportunités, notamment en créant des opportunités par le biais de conversations, en recommandant des solutions et les prochaines étapes, en générant des plans de vente personnalisés, en faisant progresser les opportunités par étapes et en créant des demandes de fonds. Les agents fournissent également des informations sur le pipeline et les profils des clients pour éclairer ces actions.

Conditions préalables

- Votre compte a été migré vers AWS Partner Central dans la console AWS de gestion.
- Votre utilisateur ou rôle IAM dispose des autorisations requises :
 - `partnercentral:List*`

- `partnercentral:Get*`
- `partnercentral:CreateOpportunity`
- `partnercentral:UpdateOpportunity`
- `partnercentral:SubmitOpportunity`
- `partnercentral:AssignOpportunity`
- `partnercentral:AssociateOpportunity`
- `partnercentral:DisassociateOpportunity`
- `partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask`
- `partnercentral:UseSession`
- `aws-marketplace:DescribeEntity`
- `aws-marketplace:SearchAgreements`
- `aws-marketplace:ListEntities`

 Important

Les informations sur les opportunités sont générées par l'IA à des fins d'information pour vous aider à orienter vos activités de vente. Insights ne garantit ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Les partenaires doivent vérifier toutes les AI-generated informations avant de les utiliser dans le cadre de leurs interactions avec les clients.

Création d'opportunités

L'agent crée de nouvelles opportunités par le biais d'une courte conversation au lieu de remplir un formulaire en plusieurs étapes, ce qui réduit la saisie de données et permet aux équipes commerciales partenaires de consacrer plus de temps à la vente.

Pour créer une opportunité

1. Sur la page de liste des opportunités, choisissez Créer à l'aide d'un agent dans le menu déroulant Créer une opportunité.
2. Dans le panneau de conversation, décrivez l'offre en langage naturel ou téléchargez un document justificatif tel qu'un compte rendu de réunion, une proposition ou une transcription d'appel (PDF, DOCX, XLSX, TXT).

3. Passez en revue les champs que l'agent a extraits et enrichis, confirmez ou corrigez les valeurs et ajoutez les informations manquantes.
4. Approuvez le brouillon. L'agent crée l'opportunité, la soumet pour AWS examen et renvoie l'ID d'opportunité avec le statut En attente d'approbation.

Pour créer une opportunité à partir d'une opportunité existante, utilisez des agents pour cloner l'opportunité.

Résumé de l'opportunité

Lorsque vous ouvrez une page détaillée d'une opportunité, l'agent génère automatiquement un résumé en haut de la page. Le résumé synthétise les principaux détails du dossier d'opportunité, notamment le nom de l'entreprise, le secteur d'activité, le stade de l'opportunité, les AWS dépenses mensuelles prévues, la date de clôture cible et le type d'engagement. Cela permet d'avoir une vue d'ensemble de l'offre sans avoir à scanner les champs de formulaire individuels.

Informations sur les pipelines

L'agent analyse vos opportunités ouvertes et met en évidence les points qui nécessitent une attention particulière, notamment l'AWS étape, les échéances à venir et les transactions bloquées. Au lieu d'examiner manuellement chaque opportunité, vous pouvez accéder à une vue hiérarchisée et exploitable de votre pipeline.

Pour accéder aux informations sur le pipeline

1. Dans la console AWS Partner Central, sélectionnez Opportunités dans le menu de navigation de gauche pour ouvrir la page de liste des opportunités.
2. Choisissez Poser des questions sur le pipeline des ventes en haut de la page d'annonce.
3. Un panneau de conversation s'ouvre dans lequel vous pouvez poser des questions sur votre pipeline en langage naturel.

Vous pouvez interroger l'agent sur des sujets tels que les opportunités qui nécessitent une attention particulière, l'état du pipeline à chaque étape, les prévisions des dates de clôture, les tendances en matière d'opportunités manquées et la rapidité globale des transactions.

Profil du client

Sur la page détaillée de chaque opportunité, l'agent génère un profil d'entreprise pour le client associé à l'aide de données accessibles au public provenant de sources tierces.

Le profil inclut :

Element	Description
Classification de l'industrie	Le secteur principal et le sous-secteur du client.
Modèle commercial	B2B, B2C ou hybride.
Présence géographique	Emplacement des bureaux et couverture régionale.
Taille de l'entreprise et orientation vers le marché	Échelle des opérations et segments de marché cibles.
Développements récents	Mises à jour ou annonces commerciales notables.

Choisissez Afficher plus pour afficher les détails étendus du profil. Tout le contenu du profil est étiqueté « Généré à partir de données accessibles au public et d'informations issues de l'AWS IA ».

Note

Les profils clients sont générés à partir d'informations accessibles au public et peuvent ne pas refléter les développements commerciaux les plus récents. Les partenaires doivent vérifier les informations de manière indépendante avant de les utiliser dans le cadre des engagements avec les clients.

Génération de jeux de ventes

L'agent synthétise tout ce que l'on sait sur le compte et élabore une stratégie de vente sur mesure à la demande. Vous bénéficiez d'une stratégie de vente personnalisée conçue pour chaque opportunité spécifique, sur la base des données disponibles et des AWS meilleures pratiques.

Pour générer un jeu de vente

1. Sur la page des détails de l'opportunité, localisez le panneau Opportunity Insights.
2. Choisissez Generate sales play.
3. L'agent élabore une stratégie de vente combinant les détails de l'opportunité, le contexte industriel du client et les recommandations de AWS solutions pertinentes.

Recommandation de solution

L'agent fait correspondre les solutions que vous avez enregistrées aux exigences de chaque opportunité, afin que vous puissiez voir quelles solutions conviennent sans avoir à recouper manuellement votre portefeuille.

Sur la page des détails de l'opportunité, le panneau Opportunity Insights affiche une section Solution Match. Pour chaque solution recommandée, l'agent indique :

Element	Description
Nom de la solution	Le nom de la solution correspondante depuis votre compte partenaire.
Description	Résumé des fonctionnalités de la solution.

Pour consulter les recommandations de solutions

1. Sur la page des détails de l'opportunité, localisez le panneau Opportunity Insights.
2. Consultez la section Solution Match pour connaître les solutions recommandées.

Vous pouvez également choisir Poser des questions sur cette opportunité et poser des questions telles que « Laquelle de nos solutions correspond le mieux à cette opportunité ? » ou « Notre solution de migration est-elle déjà associée à cet accord ? »

Recommandations pour la prochaine étape

L'agent ne se contente pas de vous montrer à quel stade se trouve une transaction, il vous recommande la prochaine étape en fonction de vos données d'opportunité et des AWS meilleures pratiques en matière de progression de la phase de covente, afin que vous sachiez toujours quelle est la meilleure action à effectuer.

Pour obtenir les recommandations relatives à la prochaine étape

1. Sur la page des détails de l'opportunité, choisissez Poser des questions sur cette opportunité.
2. Choisissez Donnez-moi des recommandations pour les prochaines étapes ou saisissez une demande similaire.
3. L'agent compare les données relatives à votre opportunité par rapport aux critères de progression des AWS étapes et identifie les informations encore nécessaires pour faire avancer la transaction.

Progression des opportunités

Lorsque vous êtes prêt à proposer une opportunité, l'agent peut vous aider à la mettre à jour et à la faire passer à l'étape suivante.

Pour faire progresser une opportunité

1. Sur la page des détails de l'opportunité, choisissez Poser des questions sur cette opportunité.
2. Choisissez Aidez-moi à faire progresser cette opportunité ou saisissez une demande similaire.
3. L'agent accepte les pièces justificatives telles que les transcriptions de réunions, les notes d'appels ou les résumés d'e-mails. Téléchargez le document approprié lorsque vous y êtes invité.
4. L'agent extrait les détails du document, les associe aux champs d'opportunité appropriés et évalue si l'opportunité répond à toutes les exigences pour l'étape suivante.
5. Si tous les critères sont satisfaits, l'agent met à jour les champs d'opportunité et les fait passer à l'étape suivante.
6. Si des lacunes persistent, l'agent fournit une ventilation des exigences satisfaites et non satisfaites avec des indications sur ce qui est encore nécessaire.

Recommandations en matière de financement

L'agent évalue les programmes de financement de covente disponibles par rapport à votre opportunité en temps réel et propose les bonnes options en fonction des détails de l'opportunité et des critères d'éligibilité au programme.

À partir du widget de recommandation de financement sur la page des détails de l'opportunité, vous pouvez consulter les programmes recommandés, obtenir des montants de financement estimés et créer des demandes de fonds.

Pour plus d'informations, voir [Utilisation d'agents pour les recommandations de financement et les demandes de fonds](#).

Considérations importantes

Considération	Détails
Étendue des données	L'agent ne prend en compte que les opportunités que vous avez soumises à AWS Partner Central depuis votre compte partenaire. Il n'accède pas aux données d'autres partenaires ou comptes.
Profils des clients	Généré à partir de données accessibles au public via une API tierce. Ne provient AWS pas de systèmes partenaires.
Permissions	Les fonctionnalités sont limitées par des autorisations IAM. Les utilisateurs ne disposant pas des autorisations requises reçoivent un message de refus d'accès.

Ressources connexes

- [Gérer les opportunités](#)
- [Recours à des agents pour les recommandations de financement et les demandes de fonds](#)

AWS processus d'évaluation des opportunités

AWS procède à un examen initial des opportunités soumises et peut demander des informations supplémentaires au AWS partenaire, conformément aux [conditions générales de l'ACE](#). Si des

informations supplémentaires sont requises pour un examen secondaire, les utilisateurs ayant le responsable de l'alliance ou les contacts d'opportunité recevront des notifications par e-mail. Sur la page Opportunités, l'action requise s'affiche dans la colonne État pour les opportunités nécessitant des informations supplémentaires.

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Choisissez Vendre, Opportunity.
3. Dans la section Opportunités, choisissez Filtrer.
4. Sur la page Filtre, sélectionnez Action requise.
5. Cliquez sur Appliquer.
6. Choisissez la ligne de l'Action requise opportunité que vous souhaitez mettre à jour.
7. Choisissez l'identifiant de l'opportunité.
8. Sur la page détaillée de l'opportunité, passez en revue le score de qualité des opportunités, les recommandations et les actions AWS recommandées, et utilisez l'agent pour accélérer les améliorations. Pour en savoir plus, consultez [Agents pour la gestion des opportunités](#).
9. Choisissez Modifier.
10. Apportez les modifications nécessaires et choisissez Enregistrer.
11. Sélectionnez Soumettre.

Accepter les opportunités

Les AWS partenaires éligibles à l'[ACE \(les conditions générales de l'ACE définissent l'éligibilité à l'ACE\)](#) peuvent recevoir des recommandations AWS d'opportunités. Ces opportunités sont générées AWS lorsque le consentement a été recueilli pour permettre à un AWS partenaire de l'aider à gérer la solution ou la charge de travail qu'il propose.

Lorsqu'un client AWS identifie une opportunité correspondant aux capacités, aux solutions ou à l'expertise d'un partenaire, il peut la partager directement via AWS Partner Central. Ces opportunités AWS recommandées apparaissent dans l'onglet Invitations à des opportunités, où les partenaires ont 5 jours ouvrables pour les accepter ou les rejeter. Une fois acceptée, l'opportunité passe dans l'onglet Opportunités, où les partenaires peuvent gérer toutes les opportunités actives.

 Note

Vous devez accepter une opportunité dans les cinq jours ouvrables, sinon elle sera supprimée de votre affichage dans l'onglet Invitations à des opportunités. Pour consulter les détails de l'opportunité avant de l'accepter, sur la page Opportunités, choisissez l'ID de l'opportunité.

Avant d'accepter une opportunité, vous n'avez accès qu'aux champs suivants :

- Champs relatifs à l'entreprise du client : utilisateur final (nom de l'entreprise), site Web de l'utilisateur final, pays, code postal, secteur d'activité.
- Champs d'opportunité : type d'opportunité, cas d'utilisation, date de création, titre du projet partenaire, problème commercial du client, étape suivante, modèle de livraison, revenus récurrents mensuels, date de clôture cible, source de prospects, propriété de l'opportunité.
- AWS champs de contact — Nom et e-mail du représentant AWS commercial, du titulaire du AWS compte, du responsable de la Manager/ISV réussite des partenaires, du représentant du Manager/ Partner développement des partenaires, WWPS PDM.

Accepter une opportunité

1. Depuis l'onglet Invitations à des opportunités pour voir les opportunités en attente d'acceptation.
2. Cliquez sur l'identifiant de l'opportunité pour afficher tous les détails de l'opportunité visibles avant l'acceptation.
3. Pour accepter l'opportunité depuis la page des opportunités d'AWS Partner Central, sélectionnez l'opportunité que vous souhaitez accepter, puis cliquez sur Accepter l'invitation. Vous serez en mesure d'accepter de multiples opportunités.
4. Une fois qu'une opportunité a été acceptée, une confirmation s'affiche.

Mise à jour des prochaines étapes et de la phase d'opportunité

Nous recommandons aux AWS partenaires de mettre à jour les opportunités avec la visibilité des AWS ventes en indiquant les étapes suivantes à chaque changement d'étape.

Pour ajouter les étapes suivantes

1. Sur la page Opportunités, choisissez la ligne de l'opportunité validée que vous souhaitez mettre à jour. Les opportunités validées ont le statut de `Approved`.
2. Choisissez Opportunity ID.
3. Sur la page des détails de l'opportunité, sous Prochaines étapes, sélectionnez Ajouter l'étape suivante.
4. Sur la page Prochaines étapes, entrez un commentaire de 255 caractères maximum.
5. Choisissez Enregistrer.

Incluez une action spécifique avec un livrable, un propriétaire nommé et une date précise, et actualisez-la à chaque fois que la transaction est modifiée. L'étape suivante est utilisée pour calculer votre score de qualité d'opportunité.

Pour mettre à jour le stade de l'opportunité

1. Sur la page Opportunités, choisissez la ligne de l'opportunité validée que vous souhaitez mettre à jour. Les opportunités validées ont le statut de `Approved`.
2. Choisissez Opportunity ID.
3. Sur la page des détails de l'opportunité, choisissez une étape dans la liste déroulante Modifier l'étape.

AWS visibilité sur scène

Lorsqu'une opportunité a atteint son stade terminal (statut `Launched` ou `Closed/Lost`), le AWS partenaire doit effectuer les opérations suivantes :

1. Mettez à jour la date de clôture de l'opportunité.
2. Entrez un identifiant de AWS compte, le cas échéant.
3. Mettez à jour l'étape des opportunités.

Les opportunités en phase terminale (`Launched` ou `Closed/Lost`) n'affichent pas de score de qualité d'opportunité ni de mouvement de covente. C'est pourquoi certaines opportunités ouvertes sont notées et d'autres non.

Si le AWS vendeur fait passer une opportunité au stade terminal dans son système CRM (gestion de la relation client), trois nouveaux champs seront renseignés pour l'opportunité :

- AWSÉtape
- AWS Date de clôture
- AWS Closed/Lost Motif

Pour voir AWSÉtape,AWS Date de clôture,AWS Closed/Lost Champs de raison

1. Sur la page Opportunités, cliquez sur l'identifiant de l'opportunité validée que vous souhaitez mettre à jour. Les opportunités validées ont le statut deApproved.
2. Cliquez sur l'onglet Détails supplémentaires.

Les modifications apportées à la date de AWS clôture dans l'onglet Détails supplémentaires n'affectent pas la date de clôture cible dans l'onglet Détails du projet. Les modifications apportées à l'AWSÉtape dans l'onglet Détails supplémentaires n'affectent pas l'étape dans la section Vue d'ensemble de la page détaillée de l'opportunité.

Contacts d'opportunité

Vous pouvez consulter les AWS contacts pour toute opportunité validée sur la page des opportunités d'AWS Partner Central.

L'ajout d'un contact client renforce l'opportunité et contribue à améliorer votre score de qualité des opportunités.

Pour consulter les contacts liés aux opportunités

1. Sur la page Opportunités, choisissez la ligne de l'opportunité validée que vous souhaitez mettre à jour. Les opportunités validées ont le statut deApproved.
2. Choisissez Mettre à jour ou le nom de l'entreprise cliente.
3. Choisissez l'onglet Contacts.

Création d'un canal de collaboration sur Slack

AWS Les partenaires peuvent demander à collaborer sur certaines opportunités stratégiques à forte valeur ajoutée qui nécessitent un soutien en matière de AWS covente. L'opportunité éligible doit être au stade qualifié ou supérieur. Une fois approuvé, le partenaire recevra une notification par e-mail avec une invitation à rejoindre la chaîne Slack désignée.

Pour soumettre une demande de collaboration :

1. Connectez-vous à AWS Partner Central.
2. Choisissez Sell dans le menu de navigation supérieur, puis choisissez Opportunity Management.
3. Dans Opportunités, choisissez l'identifiant de l'opportunité pour afficher les détails.
4. Sur la page des détails de l'opportunité, choisissez l'onglet Canaux de collaboration.
5. Choisissez Demander une chaîne Slack.
6. Sélectionnez les utilisateurs à ajouter à la chaîne, puis choisissez Ajouter à la chaîne.

Une fois que vous avez soumis la demande, vous pouvez consulter le statut et les détails de la chaîne, y compris les contacts partenaires invités et leur statut d'invitation.

Lorsqu'une demande de collaboration est soumise, le responsable de AWS compte de l'opportunité en est informé. Le responsable de compte crée ensuite le canal Slack, en y ajoutant les contacts sélectionnés et les autres membres pertinents de l'équipe chargée des opportunités. Une fois la chaîne créée, une invitation par e-mail est envoyée à toutes les personnes invitées.

Pour accepter l'invitation :

1. Dans l'e-mail d'invitation, sélectionnez Commencer. Slack s'ouvre dans votre navigateur.
2. Sélectionnez l'organisation associée à votre invitation. L'adresse e-mail que vous utilisez pour Slack doit correspondre à celle utilisée pour votre compte AWS Partner Central.
3. Choisissez l'espace de travail Slack que vous souhaitez utiliser pour rejoindre la chaîne.
4. Choisissez Rejoindre la chaîne.

Se désinscrire et quitter une chaîne :

- Les partenaires peuvent se désinscrire des futures invitations Slack en sélectionnant Opt-out toutes les invitations figurant dans le premier message épinglé de la chaîne.

- Pour quitter une chaîne, choisissez le nom de la chaîne dans l'en-tête de la conversation pour voir les informations relatives à la chaîne. Choisissez ensuite Quitter le canal dans les options du canal. Vous pouvez également choisir Quitter le canal dès le premier message épinglé.

Rechercher et filtrer les opportunités

Utilisez la barre de recherche des onglets Prospects et Opportunités pour rechercher des enregistrements dans la liste actuelle.

Utilisez des sélecteurs de colonnes dans les onglets Leads et Opportunités pour personnaliser les affichages. Cliquez sur l'icône en forme de roue dentée du sélecteur de colonnes dans les onglets Leads ou Opportunités pour sélectionner les colonnes que vous souhaitez afficher dans la liste.

Identification AWS partition pour les opportunités

Les partenaires peuvent désormais spécifier les détails de AWS la partition lors de la création ou de la gestion des opportunités dans AWS Partner Central sur la console.

Créez de nouvelles opportunités

1. Accédez à Créer une opportunité.
2. Dans la deuxième étape Ajouter les détails du projet, recherchez la section des détails de la AWS partition.
3. Sélectionnez la AWS partition dans le menu déroulant.
4. Poursuivez la création d'opportunités.

Modifier une opportunité existante

1. Ouvrez l'opportunité que vous souhaitez mettre à jour.
2. Accédez aux détails du projet.
3. Localisez le champ de AWS partition.
4. Sélectionnez Modifier et choisissez la valeur de partition appropriée.
5. Enregistrez vos modifications.

AWS mises à jour

1. AWS les mises à jour fourniront des valeurs suggérées en fonction de ce que suggère votre AWS contact.
2. Le système affiche les valeurs suggérées lorsque l'AWS entrée est différente de la vôtre.
3. Les partenaires peuvent simplement localiser l'enregistrement avec la propriété comme AWS partition, le sélectionner et cliquer sur Appliquer.
4. La valeur suggérée sera enregistrée lors de l'opportunité.

Actions groupées

Opportunités d'importation

1. Pour télécharger des opportunités en bloc, choisissez la liste déroulante pour les actions groupées et sélectionnez Importer des opportunités. Les partenaires sont invités à présenter un aperçu des principales étapes impliquées.
2. Choisissez Start Import (Démarrer l'importation). Les utilisateurs doivent effectuer les étapes suivantes de téléchargement et de préparation du fichier CSV pour l'importation avant de télécharger les fichiers :
 - Téléchargez toujours le dernier modèle Excel : la date à laquelle le modèle a été mis à jour pour la dernière fois sera affichée pour la transparence de l'utilisateur. Remarque : il est de la responsabilité de l'utilisateur de s'assurer que la dernière version du modèle est utilisée pour le téléchargement.
 - Nouveaux changements : consultez la nouvelle section « Produits et offres » pour savoir comment associer des produits et des offres à des opportunités. Téléchargez la feuille dynamique pour vérifier les codes de produit APN et les identifiants d'offre à ajouter au modèle Excel groupé.
 - Préparez le fichier Excel à importer : renseignez toutes les informations dans les champs obligatoires surlignés en jaune. Des cases guidées apparaissent en cliquant sur la cellule. Ils vous accompagnent tout au long du processus afin d'insérer les bonnes informations. Certaines cellules comportent des listes déroulantes dans lesquelles vous pouvez consulter et sélectionner les champs obligatoires.
 - Des colonnes supplémentaires sont requises si vous sélectionnez certaines options : les colonnes supplémentaires sont surlignées dans le fichier Excel et répertoriées dans le tableau.

3. Choisissez Suivant.
4. Lorsque votre modèle Excel est prêt, choisissez Sélectionner un fichier, sélectionnez votre fichier .csv enregistré, puis choisissez Télécharger. Si vous recevez un message d'erreur lors de la résolution de champs manquants, reportez-vous aux tableaux joints dans cette section.
5. Choisissez Importer pour continuer, puis attendez le message de confirmation. Si vous recevez un message d'erreur, consultez la section Erreurs lors du téléchargement groupé.
6. Choisissez Terminé, puis fermez l'importation en bloc pour revenir à la page des opportunités d'AWS Partner Central.

Champs d'opportunités

Le tableau suivant décrit les champs obligatoires pour créer des opportunités :

Champs

Nom du champ (obligatoire)	Description
Customer/company nom	Le nom ne doit pas dépasser 80 caractères.
Vertical sectoriel (valeur de la liste de sélection)	Nom de l'entreprise cliente : • Choisissez un secteur d'activité dans la liste de sélection. Si vous copiez des données d'un autre fichier, collez-les sous forme de texte. • Doit correspondre à une sélection valide. Reportez-vous à la feuille de valeurs contenant le mappage. • Industrie Autre (obligatoire si la verticale industrielle est Autre) (colonne C). • Champ obligatoire lorsque Industry Vertical sélectionné est Autre. • 255 caractères maximum. • Le gouvernement exige ce qui suit : L'opportunité appartient-elle à NatSec ? (colonne D)
Pays (valeur de la liste de sélection)	Champs conditionnels obligatoires :

Nom du champ (obligatoire)	Description
	• Doit correspondre à une sélection valide. Reportez-vous à la feuille de valeurs pour le mappage. • Si vous copiez des données d'un autre fichier, collez-les sous forme de texte. • State/province (valeur de la liste de sélection) (colonne F). • Lorsque le pays est défini sur États-Unis d'Amérique state/province , (colonne F) est obligatoire.
Code postal	• Le champ est spécifique au code postal de facturation du client final. • 20 caractères maximum. • Si le code postal commence par un zéro, reformatez la cellule en texte. • Attention au formatage en fonction de chaque pays. Reportez-vous à l'onglet des valeurs et suivez le format du code postal du pays sélectionné. Si votre pays n'a pas de code postal, laissez ce champ vide.
Site Web du client	• Il doit s'agir d'un domaine valide. • Aucune page de réseau social n'est autorisée. • 255 caractères maximum. • Si le domaine se termine par .co, ajoutez une barre oblique (/) à la fin (par exemple, www.domain.co/).
Besoin principal du partenaire auprès d'AWS	• Champ conditionnel obligatoire. • Doit correspondre à une sélection valide. Reportez-vous à la feuille de valeurs pour le mappage. • Si vous sélectionnez Co-Sell, les activités de vente sont obligatoires (colonne W).
Titre du projet partenaire	Le titre du projet peut comporter 60 caractères maximum.

Nom du champ (obligatoire)	Description
Problème commercial du client	Décrivez le problème ou le problème commercial du client. La description doit comporter au moins 20 caractères.
Solution proposée	Décrivez la solution en 255 caractères maximum. Entrez le numéro d'offre de la solution. Si vous n'avez pas d'identifiant d'offre, saisissez Autre. Si vous entrez Autre, l'option Autre solution proposée est requise (colonne M).
Autre solution proposée	Décrivez la solution en 255 caractères maximum.
Cas d'utilisation (valeur de liste de sélection)	- Doit correspondre à un cas d'utilisation valide. Reportez-vous à la feuille de valeurs pour le mappage. - Si vous copiez des données d'un autre fichier, collez-les sous forme de texte.
Estimation des revenus récurrents mensuels d'AWS	N'utilisez que des chiffres et aucun formatage spécial. N'oubliez pas de compter les revenus en dollars et d'utiliser la notation décimale américaine (0,000,00).
Date de clôture cible	- La date future doit être au format mm/dd /yyyy. Mettez à jour le formatage des colonnes avant et après l'enregistrement du fichier .csv. - Lorsque vous formatez la colonne, n'utilisez pas d'astérisques dans le format de date, car elle répondra aux modifications en fonction de l'emplacement et du système d'exploitation de l'utilisateur. Téléchargez un nouveau modèle, transférez uniquement ses données et formatez la colonne de date de lancement cible en suivant les étapes de la section suivante.
Type d'opportunité	- Sélectionnez une valeur dans la liste des valeurs valides uniquement pour indiquer s'il s'agit d'un nouveau projet commercial, d'un renouvellement ou d'une extension. - S'il s'agit d'un renouvellement ou d'une extension, vous pouvez ajouter l'ID d'opportunité parent sur la colonne Y

Nom du champ (obligatoire)	Description
Modèle de livraison (valeur de la liste de sélection)	- Doit correspondre à une sélection valide. Reportez-vous à la feuille de valeurs pour le mappage. - Si vous copiez des données d'un autre fichier, collez-les sous forme de texte.
L'opportunité provient-elle de l'activité marketing ? (obligatoire)	- Choisissez Oui ou Non. Si vous choisissez Oui, le champ suivant est obligatoire : Les fonds de développement marketing ont-ils été utilisés ? (obligatoire) si l'opportunité découle-t-elle d'une activité marketing ? est défini sur Oui) (colonne U). - Si vous choisissez Oui, les champs suivants sont également facultatifs : - Campagne marketing AWS (colonne AK). - Canal d'activité marketing (colonne AL). - Activité marketing Use-Case (colonne AM). - Doit correspondre à une sélection valide. Reportez-vous à la feuille de valeurs pour le mappage.
Activités de vente	Décrit les activités de vente du client. Cela est obligatoire si le paramètre Partner Primary Need from AWS (colonne I) est défini sur Co-Sell.
Suivi de la concurrence (colonne AI)	Si le suivi de la concurrence est défini sur Autre, les autres concurrents (colonne AJ) sont obligatoires.

Champs obligatoires secondaires

Les champs obligatoires secondaires (surlignés en noir) sont obligatoires :

- Si la verticale de l'industrie est définie sur Autre, la verticale doit être spécifiée dans la colonne C.
- Si Industry Vertical est défini sur Gouvernement, le champ suivant est demandé : L'opportunité appartient-elle à NatSec ? (colonne D).

3. Si le paramètre Pays est défini sur États-Unis d'Amérique, State/province c'est obligatoire (colonne F).
4. Si la solution proposée est définie sur Autre, l'option Autre solution proposée est requise (colonne M).
5. Si vous choisissez « Oui » car l'activité marketing offre-t-elle des opportunités, les fonds de développement marketing ont-ils été utilisés ? est obligatoire (colonne U).
6. Si Partner Primary Need From AWS est défini sur Co-Sell, spécifiez les activités de vente dans (colonne W).
7. Si le suivi de la concurrence est défini sur Autre, vous devez le spécifier dans la colonne AJ.
8. Si le modèle Excel contient un onglet Valeurs, vous pouvez l'utiliser pour compléter les colonnes supplémentaires.

Champs facultatifs

Le tableau suivant décrit les champs facultatifs permettant de créer des opportunités :

Champs facultatifs

Nom du champ (facultatif)	Description
Produits AWS (colonne X)	Ajoutez le code produit AWS à partir du fichier Excel à l'étape 1. Si vous avez plusieurs identifiants, séparez-les par un point-virgule (;).
Téléphone du client	Seuls les chiffres sont autorisés.
Adresse e-mail du client	Il doit s'agir d'une adresse e-mail valide.
ID de compte AWS	Il doit s'agir d'un numéro à 12 chiffres. Si l'ID commence par zéro, reformatez la cellule sous forme de texte.
Commentaires supplémentaires	255 caractères maximum.
State/province (valeur de la liste de sélection)	• Champ conditionnel obligatoire. • Le champ État est obligatoire lorsque le pays est défini sur États-Unis d'Amérique.

Nom du champ (facultatif)	Description
	Si vous copiez des données d'un autre fichier, collez-les sous forme de texte.
Adresse et ville	255 caractères alphanumériques maximum (chacun).
Suivi de la concurrence (valeur de la liste de sélection)	- Champs conditionnels obligatoires. - Doit correspondre à un cas d'utilisation valide. Reportez-vous à la feuille de valeurs pour le mappage. - Si Autres concurrents (colonne AI) est sélectionnée, la colonne AJ est obligatoire (255 caractères maximum).
Développement marketing financé (valeur de la liste de sélection)	Doit correspondre à un cas d'utilisation valide. Reportez-vous à la feuille de valeurs pour le mappage.
Contact commercial principal, prénom, nom de famille et titre	Le contact référencé dans ce champ est inclus dans les notifications par e-mail relatives aux opportunités.
Numéro de téléphone du contact principal	Seuls les chiffres sont autorisés.
Adresse e-mail du contact principal	Il doit s'agir d'une adresse e-mail valide.
Identifiant unique CRM du partenaire	Assurez-vous que la valeur est unique pour chaque opportunité ou laissez ce champ vide afin que les autres utilisateurs puissent enregistrer et soumettre des enregistrements.

Opportunités d'exportation

La fonctionnalité d'exportation en bloc permet à un utilisateur d'exporter jusqu'à 1 500 opportunités dans un fichier .csv. Les recommandations d'opportunités qui n'ont pas été acceptées n'apparaîtront pas dans l'exportation. Pour générer un fichier contenant vos opportunités, choisissez Exporter des opportunités dans la liste déroulante d'importation groupée.

 Note

Vous allez exporter toutes les opportunités filtrées dans les opportunités actuellement sélectionnées jusqu'en 2021.

Mettre à jour les opportunités

La fonction de mise à jour groupée permet d'exporter des opportunités validées en bloc. Cette fonctionnalité est conçue pour être évolutive et pour fournir une visibilité sur chaque engagement.

1. Dans la liste déroulante des actions groupées, sélectionnez Update Opportunities.
2. Préparez les opportunités que vous souhaitez mettre à jour et télécharger. Utilisez des filtres pour réduire le champ d'application.
3. Choisissez Suivant.
4. Choisissez Télécharger le fichier XLS préparé pour générer et télécharger vos AWS opportunités. Sachez qu'il existe une limite de 1 500 opportunités pouvant être téléchargées.
5. Ouvrez le fichier dans Excel, apportez les modifications nécessaires et enregistrez-le au format .csv.
6. Choisissez Charger un fichier, sélectionnez votre fichier .csv enregistré, puis sélectionnez Mettre à jour. Une fenêtre contextuelle confirme l'état du processus.
7. Vérifiez que vous avez préparé le fichier .csv et que vous êtes prêt à le télécharger, puis choisissez Next.
8. Choisissez le fichier que vous avez préparé, puis choisissez Télécharger un fichier CSV.
9. Vous serez redirigé vers la page des opportunités d'AWS Partner Central.
10. Lorsque la mise à jour groupée sera terminée, vous recevrez une notification.

 Note

Pour consulter l'historique de vos mises à jour groupées et obtenir des informations détaillées, choisissez Accéder aux mises à jour groupées.

Découvrir et gérer les relations avec les partenaires

Cette section fournit des instructions détaillées sur les fonctionnalités Partner Discovery et Partner Connections d'AWS Partner Central, afin d'aider les AWS partenaires à découvrir, à se connecter et à collaborer avec d'autres AWS partenaires.

Prise en main

Pour accéder à ces fonctionnalités :

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Dans le panneau de navigation de gauche, sélectionnez l'une des options suivantes :
 - Partner Discovery si vous souhaitez rechercher de nouveaux partenaires, consulter les détails de leur profil ou leur envoyer des demandes de connexion
 - Connections partenaires pour envoyer des invitations de connexion ou gérer les connexions actives et les demandes de connexion

Découverte des partenaires

Dans Partner Discovery, vous pouvez trouver ou rechercher d'autres partenaires pour consulter leurs coordonnées ou leur envoyer des demandes de connexion.

Trouver des partenaires

Vous pouvez rechercher des partenaires à l'aide de plusieurs critères :

- Nom du partenaire - Recherche par le nom spécifique d'une organisation partenaire
- Mots clés dans la description - Trouvez des partenaires en fonction des termes pertinents figurant dans les descriptions de leur entreprise
- Industrie - Filtrer par secteurs d'activité spécifiques
- Emplacement - Recherche par pays dans lequel ils exercent leurs activités
- Programme de partenariat - Filtrer par participation au programme de AWS partenariat
- Type de partenaire - Recherche par classification des partenaires (partenaire consultant, ISV, revendeur, distributeur)

- Spécialisation - Trouvez des partenaires dotés de compétences ou de désignations de service spécifiques
- Type de solution - Filtrez selon les types de solutions proposées par les partenaires
- État de la connexion - Afficher les partenaires en fonction de l'état actuel de votre connexion avec eux

Utilisation de filtres de recherche

Vous pouvez utiliser un ou plusieurs de ces filtres disponibles pour rechercher le bon partenaire. La fonctionnalité de recherche vous permet de :

1. Combinez plusieurs filtres pour des résultats plus précis
2. Affinez votre recherche en ajoutant ou en supprimant des critères

Révision des profils des partenaires

Après avoir reçu les résultats correspondant à vos critères, vous pouvez soit :

- Cliquez sur le nom du partenaire pour voir son profil détaillé, qui inclut :
 - Description et aperçu de l'entreprise
 - Spécialités sectorielles et domaines d'expertise
 - Participation au programme des partenaires
 - Spécialisations
- Envoyer une demande de connexion directement depuis les résultats de recherche

Meilleures pratiques pour la découverte de partenaires

Lorsque vous recherchez et entrez en contact avec d'autres AWS partenaires, tenez compte des points suivants :

- Utilisez des mots clés spécifiques pour affiner les résultats de recherche
- Passez en revue minutieusement les profils des partenaires avant d'envoyer des demandes de connexion
- Filtrez par localisation pour sélectionner les partenaires dans les régions souhaitées
- Recherchez des partenaires dotés des AWS compétences pertinentes

Connexions avec les partenaires

Dans Partner Connections, vous pouvez gérer vos connexions partenaires existantes et vos demandes de incoming/outgoing connexion actives.

Envoi de demandes de connexion

Lorsque vous avez trouvé le bon partenaire avec lequel vous souhaitez entrer en contact via Partner Discovery :

Pour envoyer une demande de connexion :

1. Sélectionnez le partenaire dans les résultats de recherche.
2. Cliquez sur le bouton Envoyer une demande de connexion.
3. Complétez le formulaire de demande de connexion en spécifiant :
 - Votre nom complet
 - Votre e-mail de contact
 - Un message personnalisé au destinataire expliquant pourquoi vous demandez la connexion

Affichage et gestion des connexions

Grâce à Partner Connections, vous pouvez :

- Afficher toutes les connexions existantes - Consultez vos relations partenaires actives
- Surveillez les demandes de connexion entrantes : passez en revue les demandes que vous avez reçues d'autres partenaires dans l'onglet Demandes de connexion. Le responsable de l'alliance du partenaire destinataire recevra également un e-mail lorsque vous recevrez une demande de connexion.
- Surveillez les demandes de connexion sortantes - Suivez l'état des demandes que vous avez envoyées
- Agir sur les demandes : acceptez, rejetez ou répondez aux demandes de connexion depuis l'onglet Demandes de connexion. Le responsable de l'alliance du partenaire expéditeur recevra un e-mail lorsque votre demande de connexion sera acceptée ou rejetée par un destinataire.

Gestion des connexions

Répondre aux demandes de connexion

Pour gérer les demandes de connexion entrantes :

- Cliquez sur l'onglet Partner Connections pour voir toutes les connexions actives
- Sélectionnez l'onglet Demande de connexion pour afficher les demandes dont le statut de réponse est en attente
- Si vous souhaitez accepter une demande, sélectionnez cette demande, qui établira une connexion et offrira des opportunités de collaboration, puis acceptez la connexion
- Si vous souhaitez rejeter la demande, il vous suffit de la refuser

Statuts des demandes de connexion

Vos demandes de connexion peuvent avoir les statuts suivants :

- En attente de réponse - En attente de l'acceptation ou du rejet par le destinataire
- Annulée - La demande a été retirée avant la réponse
- Rejeté - La demande a été refusée par le destinataire

Fin des connexions

Si vous décidez de mettre fin à une connexion avec votre partenaire, vous pouvez le faire à tout moment. Une fois que vous aurez mis fin à la connexion, vous ne pourrez plus partager de nouvelles opportunités de collaboration avec eux. Toutefois, ne vous inquiétez pas pour les engagements existants : toutes les opportunités partagées alors que votre connexion était active se poursuivront sans aucune modification.

Pour mettre fin à une connexion :

1. Sélectionnez la connexion dans l'onglet Partner Connections.
2. Cliquez sur le bouton Mettre fin à la connexion.

Statuts de connexion

Vos relations avec votre partenaire afficheront l'un des statuts suivants :

- Connecté - Connexion active établie, la collaboration est possible
- Non connecté - La connexion a déjà été interrompue ou n'a jamais existé, la collaboration n'est pas possible

Exigences en matière de collaboration

Important

Une connexion existante est nécessaire pour collaborer sur des opportunités impliquant plusieurs partenaires. Les partenaires doivent maintenir des connexions actives pour :

- Partagez les opportunités
- Collaborez sur des propositions conjointes
- Participez à des engagements multipartenaires

Modification des préférences de connexion

- Les partenaires peuvent gérer leurs préférences de connexion. Si un partenaire ne souhaite pas que les détails de son profil soient visibles sur la page de découverte des partenaires, il peut modifier la visibilité de son profil de partenaire en « Privé ». Pour plus d'informations sur la création et la mise à jour de votre profil de partenaire, consultez la section Gestion de vos profils.
- Si les partenaires choisissent d'être détectables sur la page de découverte, mais ne souhaitent pas activer la réception de demandes de connexion, ils peuvent mettre à jour leurs préférences de demande de connexion. Les partenaires peuvent également choisir d'exclure jusqu'à 50 partenaires spécifiques de l'envoi de demandes de collaboration.

Bonnes pratiques

Pour les demandes de connexion

- Personnalisez vos messages de connexion
- Expliquez clairement les avantages potentiels de la collaboration
- Incluez des cas d'utilisation ou des opportunités spécifiques
- Fournissez vos coordonnées pour le suivi

Pour gérer les connexions

- Passez régulièrement en revue et maintenez votre réseau de partenaires
- Répondre rapidement aux demandes de connexion entrantes
- Maintenez votre propre profil de partenaire à jour et complet
- Mettre fin aux connexions qui ne sont plus pertinentes ou actives

Historique du document pour le guide des ventes d'AWS Partner Central

Le tableau suivant décrit les publications relatives à la documentation d'AWS Partner Central.

Modification	Description	Date
Lancement de la fonctionnalité Partner Revenue Attribution ID	Ajout de politiques gérées pour gérer l'accès à la fonctionnalité Partner Revenue Attribution ID.	30 juin 2026
Lancement de la fonctionnalité d'enrichissement des prospects	Ajout de documentation pour enrichir les prospects avec des AWS informations. Pour plus d'informations, consultez la section Enrichissement des prospects .	16 juin 2026
Lancement de la fonctionnalité ACE Resonate	Guide de vente mis à jour avec les modifications apportées à ACE Resonate. Pour plus d'informations, consultez la section Gestion des opportunités .	16 juin 2026
Lancement de la fonctionnalité du programme de migration : opportunités d'accélération, enrichissement des données	Ajout de la documentation pour les programmes APN avec les détails de l'accélération des programmes de migration.	30 janvier 2026
Lancement de la fonctionnalité de AWS partition de balisage pour les opportunités	Ajout de la documentation pour le balisage de la AWS partition pour les opportunités.	11 décembre 2025

<u>Publication de la fonctionnalité de dimensionnement des offres</u>	Mise à jour de la documentation sur les opportunités avec une étape de dimensionnement des offres.	8 décembre 2025
<u>Lancement de la console AWS Partner Central</u>	Documentation mise à jour pour le lancement de la nouvelle console AWS Partner Central avec des fonctionnalités améliorées de découverte des partenaires, de gestion des connexions et de collaboration sur les opportunités.	30 novembre 2025
<u>Publication de fonctionnalités relatives aux opportunités multi-partenaires</u>	Informations ajoutées pour partager et accepter des opportunités avec plusieurs partenaires. Informations ajoutées sur la connexion avec d'autres partenaires.	4 décembre 2024
<u>Publication de la fonctionnalité de collaboration avec Slack</u>	Des instructions ont été ajoutées pour les canaux de collaboration Slack.	1er novembre 2024
<u>Première sortie</u>	Première version du guide commercial AWS Partner Central.	2 novembre 2023

Les traductions sont fournies par des outils de traduction automatique. En cas de conflit entre le contenu d'une traduction et celui de la version originale en anglais, la version anglaise prévaudra.