



Guide de vente

Centre des partenaires AWS



Centre des partenaires AWS: Guide de vente

Copyright © 2025 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Les marques commerciales et la présentation commerciale d'Amazon ne peuvent pas être utilisées en relation avec un produit ou un service extérieur à Amazon, d'une manière susceptible d'entraîner une confusion chez 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

Qu'est-ce que ACE Pipeline Manager ?	1
Mise en route	2
Termes et conditions de l'ACE	2
Autorisations	3
Éligibilité au programme APN Customer Engagements	3
Prospects	4
Accès aux prospects	4
État du prospect	4
Accepter un prospect	5
Mettre à jour un prospect	5
Convertir un prospect en opportunité	6
Exporter la vue des prospects actuelle	6
Transfert de la propriété principale	7
Opportunités	8
AWS étapes de vente	8
Rôles de contact	9
Création d'une nouvelle opportunité	10
Opportunités de clonage	11
AWS processus d'évaluation des opportunités	13
Accepter les opportunités	13
Mise à jour des prochaines étapes et de la phase d'opportunité	14
Transférer la propriété des opportunités	15
AWS visibilité sur scène	16
Contacts d'opportunité	16
Création d'un canal de collaboration	18
Partage d'opportunités avec de multiples partenaires	19
Connexions avec les partenaires	20
Trouver des partenaires et établir des liens avec eux	20
Gestion des connexions	21
Affichages de liste et sélecteur de colonnes	23
Affichages de liste	23
Vues de la liste des prospects	23
Vues de la liste des opportunités	25
Sélecteur de colonnes	28

Actions groupées 29

Transférer la propriété des prospects et des opportunités 36

Search 40

Historique de la documentation 41

..... xlii

Qu'est-ce que ACE Pipeline Manager ?

Le gestionnaire de pipeline du programme d'engagement client APN (ACE) est un avantage exclusif pour les participants AWS Partner au programme d'[engagement client APN](#). L'ACE Pipeline Manager fournit un AWS Partner service complet de gestion de son portefeuille de AWS clients, permettant une collaboration conjointe dans AWS le cadre de ces engagements. Ce guide explique comment utiliser ACE Pipeline Manager et vous fournit les compétences nécessaires pour garantir la réussite des engagements clients. AWS

Mise en route

Cette section décrit ce que vous devez faire avant d'utiliser ACE Pipeline Manager et ses principales fonctionnalités, accessibles depuis le menu Sell d'AWS Partner Central.

Rubriques

- [Termes et conditions de l'ACE](#)
- [Autorisations](#)
- [Éligibilité au programme APN Customer Engagements](#)

Termes et conditions de l'ACE

Avant de participer au programme ACE, le responsable de l'alliance de votre organisation doit se connecter à AWS Partner Central et accepter les conditions générales de l'ACE.

Pour accepter les conditions générales d'ACE

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant qu'utilisateur ayant le rôle principal de l'alliance.
2. Choisissez Vendre dans la barre de menu supérieure.
3. Lisez les conditions générales et choisissez Accepter.

Note

Après avoir accepté les termes et conditions, seul le responsable de l'alliance peut accéder à ACE Pipeline Manager. Le responsable de l'alliance peut attribuer des autorisations à ACE Pipeline Manager à d'autres utilisateurs d'AWS Partner Central. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Autorisations](#)

Pour consulter les conditions générales de l'ACE

1. Dans AWS Partner Central, dans la section AWS Partner Path, choisissez View Scorecard.
2. Choisissez Détails supplémentaires.
3. Choisissez la date d'acceptation des conditions du programme ACE.

Autorisations

Le gestionnaire de pipeline ACE est basé sur des autorisations. Après acceptation des conditions générales d'ACE, seul le responsable de l'alliance aura accès à ACE Pipeline Manager et devra autoriser les autres utilisateurs d'AWS Partner Central à obtenir des autorisations.

Le responsable de l'alliance ou un utilisateur de l'équipe de l'alliance peut attribuer des autorisations à un utilisateur ACE ou à un responsable ACE. L'activation complète des autorisations peut prendre jusqu'à une heure une fois qu'elles ont été attribuées.

Le rôle d'utilisateur ACE peut être attribué à un nombre illimité d'utilisateurs et permet aux utilisateurs d'accéder à la visualisation et à la gestion des opportunités soumises par eux-mêmes, ainsi qu'aux prospects et opportunités dont ils sont les propriétaires.

Le rôle de responsable ACE peut être attribué à un maximum de 20 utilisateurs et permet aux utilisateurs de consulter et de gérer les opportunités soumises par n'importe quel utilisateur partenaire et d'accéder à tous les prospects et opportunités partagés par AWS.

Les utilisateurs disponibles sont des personnes de votre entreprise disposant d'un compte AWS Partner Central actif. Pour permettre aux nouveaux utilisateurs de créer un compte AWS Partner Central, demandez-leur de [s'inscrire à l'APN](#).

Pour attribuer des rôles à l'utilisateur ACE ou au responsable ACE

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant qu'utilisateur ayant le rôle de responsable d'alliance ou d'équipe d'alliance.
2. Choisissez My Company, User Management.
3. Choisissez Gérer les utilisateurs d'ACE Pipeline Manager.
4. Choisissez un utilisateur dans la liste des utilisateurs disponibles.
5. Choisissez Créer un utilisateur ACE ou Créer un gestionnaire ACE.
6. Dans la boîte de dialogue Mettre à jour le rôle utilisateur, cliquez sur OK.

Éligibilité au programme APN Customer Engagements

Pour connaître les conditions requises pour AWS Partner recevoir des prospects et des opportunités, reportez-vous à la section [Engagements clients APN](#).

Prospects

Dans l'onglet Leads d'ACE Pipeline Manager, vous pouvez accepter et mettre à jour des prospects et convertir des prospects en opportunités.

Rubriques

- [Accès aux prospects](#)
- [État du prospect](#)
- [Accepter un prospect](#)
- [Mettre à jour un prospect](#)
- [Convertir un prospect en opportunité](#)
- [Exporter la vue des prospects actuelle](#)
- [Transfert de la propriété principale](#)

Accès aux prospects

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Dans la barre de menu supérieure, choisissez Vendre, Gestion des prospects. Sur la page ACE Pipeline Manager, l'onglet Leads vous permet d'accepter, de gérer et de signaler les mises à jour sur les engagements de prospects partagés par AWS et de convertir les engagements de prospects en opportunités.

Note

Seuls les prospects d'Alliance peuvent consulter les prospects de AWS Partner Solutions Finder. Les utilisateurs ayant les rôles de responsable d'alliance, d'équipe d'alliance et de responsable ACE reçoivent des messages automatisés lorsqu'un prospect est généré via leur liste AWS Partner Solutions Finder.

État du prospect

Les prospects peuvent avoir le statut suivant :

État du prospect	Description
Ouvert	Le prospect a été accepté par le partenaire mais aucun contact avec le client n'a été établi.
Recherche	Le prospect est en cours d'examen par le partenaire afin de comprendre les besoins du client et les cas d'utilisation.
Qualifié	L'équipe responsable des comptes partenaires engagée avec le prospect/end customer to discuss viability, understanding requirements, etc. Prospect/end client a convenu que l'opportunité était réelle, intéressante et qu'elle pouvait répondre à un besoin commercial ou technique.
Disqualifié	Le lead ne peut pas être lié à une opportunité.

Accepter un prospect

AWS Partner s 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 Leads, pour Tous les engagements clients, sélectionnez Leads en attente d'acceptation.
2. Choisissez la ligne du lead que vous souhaitez accepter.
3. Dans la colonne Action, choisissez Accepter.

Mettre à jour un prospect

1. Dans l'onglet Leads, sélectionnez la ligne du lead que vous souhaitez mettre à jour.
2. Dans la colonne Action, sélectionnez Mettre à jour.
3. Sur la page détaillée des prospects, choisissez Modifier.
4. Modifiez les informations du prospect et choisissez Enregistrer.

Convertir un prospect en opportunité

Dans l'onglet Leads, vous pouvez convertir les prospects qualifiés en opportunités de AWS validation et d'assistance.

1. Dans l'onglet Leads, sélectionnez la ligne du prospect qualifié que vous souhaitez convertir.
2. Dans la colonne Action, sélectionnez Mettre à jour.
3. Sur la page détaillée des prospects, choisissez Convertir.
4. Dans la boîte de dialogue de confirmation, cliquez sur OK.
5. Complétez les cinq étapes du formulaire de création d'opportunité.
6. Sur la page Réviser et créer, choisissez Enregistrer et envoyer.
7. Choisissez Retour au tableau de bord des opportunités. Dans l'onglet Opportunités, la nouvelle opportunité s'affiche avec le statut Soumis.

Exporter la vue des prospects actuelle

Vous pouvez exporter la vue des prospects actuelle sous forme de fichier CSV. Dans l'onglet Leads, choisissez Actions groupées, Exporter la vue du prospect actuel.

Note

Pour consulter toutes les informations disponibles sur les prospects, assurez-vous que tous les prospects sont acceptés. Pour plus d'informations, consultez [Accepter un prospect](#).

Transfert de la propriété principale

Les utilisateurs partenaires peuvent transférer la propriété des prospects dans ACE Pipeline Manager à un autre utilisateur actif de leur organisation partenaire répondant aux critères suivants :

- L'utilisateur doit être autorisé à accéder à ACE Pipeline Manager. Pour plus d'informations, consultez [Autorisations](#).
- L'utilisateur doit avoir le rôle de chef d'alliance, d'équipe d'alliance, de responsable ACE ou d'utilisateur ACE.

1. Dans l'onglet Leads, choisissez le lead que vous souhaitez transférer.
2. Choisissez Actions groupées, puis Transférer le prospect.
3. Entrez le nom de l'utilisateur vers lequel vous souhaitez effectuer le transfert.
4. Choisissez Enregistrer.

Note

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

Opportunités

Les opportunités peuvent être ajoutées individuellement ou par [importation groupée](#). Nous vous encourageons AWS Partner à soumettre des opportunités au début du cycle de vente, une fois la phase de découverte terminée, une fois que l'opportunité a atteint un stade Qualified égal ou supérieur.

Note

Seuls le responsable de l'alliance, l'équipe de l'alliance et le responsable ACE ont une vue complète des opportunités. Les personnes autorisées à accéder à ACE Pipeline Manager peuvent consulter les opportunités qu'elles soumettent.

Rubriques

- [AWS étapes de vente](#)
- [Rôles de contact](#)
- [Création d'une nouvelle opportunité](#)
- [Opportunités de clonage](#)
- [AWS processus d'évaluation des opportunités](#)
- [Accepter les opportunités](#)
- [Mise à jour des prochaines étapes et de la phase d'opportunité](#)
- [Transférer la propriété des opportunités](#)
- [AWS visibilité sur scène](#)
- [Contacts d'opportunité](#)
- [Création d'un canal de collaboration sur Slack](#)
- [Partage d'opportunités avec plusieurs AWS Partner](#)

AWS étapes de vente

Étape	Description
Prospect	L'opportunité pour le client a été identifiée.

Étape	Description
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 proof-of-concept activités.
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.
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.

Rôles de contact

Le tableau suivant indique les noms et les rôles des contacts dans le cadre d'une opportunité.

Nom du contact	Rôle
AWS Représentant des ventes	Le contact principal du AWS service commercial sur une opportunité.
AWS Partner contact commercial	Le contact principal de votre organisation pour une opportunité. AWS Le service commercial peut contacter ce contact au sujet de l'opportunité.

Nom du contact	Rôle
AWS directeur de compte	Le responsable de AWS compte du client lors d'une opportunité.
Responsable du développement des partenaires (PDM)	Le AWS contact principal pour AWS Partner nous. Les responsables du développement des partenaires (PDMs) AWS Partner nous aident tout au long de leur AWS Partner parcours et constituent notre principale ressource.
Responsable du développement des partenaires du secteur public mondial (WWPS PDM)	Le AWS contact principal pour AWS Partner travailler sur une opportunité dans le secteur public. Les responsables mondiaux du développement des partenaires du secteur public (WWPS PDMs) AWS Partner nous aident à acquérir des compétences AWS Partner dans le secteur public.
AWS Partner Success Manager (PSM)	AWS Les Partner Success Managers (PSM) connectent directement les équipes AWS commerciales à AWS Partners. Ce sont des experts en AWS Partner solutions et ils aident à élaborer AWS Partner go-to-market des stratégies.
AWS Gestionnaire de réussite des fournisseurs de logiciels indépendants (ISM)	AWS Les responsables de la réussite des fournisseurs de logiciels indépendants (ISMs) aident à co-vendre avec AWS. Ils participent à l'examen du pipeline des ventes, à l'activation des ventes, à la génération et à la gestion des prospects.

Création d'une nouvelle opportunité

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Choisissez Sell, Opportunity Management.

3. Sur la page Opportunités, choisissez Créer.
4. 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 de sécurité nationale.
5. Entrez les détails du projet et choisissez Next.
 - Sélectionnez Co-Sell with AWS si vous souhaitez bénéficier d'une assistance AWS commerciale. Si vous sélectionnez Co-Sell with AWS, assurez-vous de choisir un ou plusieurs besoins spécifiques au partenaire parmi les options de AWS co-vente.
 - 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 (ATPs) doivent saisir le cas de formation pour l'utilisation et saisir les AWS revenus provenant des kits de AWS formation pour les recettes récurrentes AWS mensuelles estimées.
 - Entrez une date future pour la date de clôture cible. Ne soumettez pas d'opportunités ayant le statut Lancé ou Fermé et Gagné.
 - Si vous sélectionnez Oui : provenant d'une activité marketing, assurez-vous de sélectionner Oui ou Non pour les fonds de développement marketing.
6. Entrez les informations facultatives souhaitées, puis choisissez Next. >
7. Entrez les coordonnées facultatives du client et choisissez Suivant. Pour plus d'informations, consultez [Rôles de contact](#).
8. Passez en revue les détails de l'opportunité et choisissez Enregistrer et Soumettre.

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.

AWS processus d'évaluation des opportunités

AWS procède à un examen initial des opportunités soumises et peut exiger des informations supplémentaires de la part du AWS Partner, conformément aux conditions générales de l'ACE. Si des informations supplémentaires sont requises pour une révision secondaire, les utilisateurs ayant les rôles de chef d'alliance, d'équipe d'alliance, de responsable ACE et d'utilisateur ACE reçoivent des notifications par e-mail. Dans ACE Pipeline Manager, 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 Sell, Opportunity Management.
3. Dans la section Opportunités, choisissez Filtrer.
4. Sur la page Filtre, sélectionnez Action requise.
5. Choisissez 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 des détails de l'opportunité, consultez les remarques de l'équipe de validation ACE figurant dans la notification du motif de révision de l'APN.
9. Choisissez Modifier.
10. Apportez les modifications nécessaires et choisissez Enregistrer.
11. Sélectionnez Envoyer.

Accepter les opportunités

Les personnes éligibles à AWS Partner l'ACE peuvent recevoir des recommandations AWS d'opportunités. Ces opportunités sont générées par l'AWS endroit où le consentement a été recueilli pour permettre et aider AWS Partner à la solution ou à la charge de travail proposées. Le responsable de l'alliance peut accéder à toutes les opportunités partagées.

Note

Vous devez accepter une opportunité dans les cinq jours ouvrables, sinon elle sera supprimée de votre affichage dans ACE Pipeline Manager. 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 représentant du Manager/ISV Success Manager, Partner Development Manager/ Partner développement du succès des partenaires, WWPS PDM.

Accepter une opportunité

1. Sur la page Opportunités, pour Toutes les opportunités, sélectionnez Opportunités en attente d'acceptation.
2. Cochez la case correspondant à l'opportunité que vous souhaitez accepter.
3. Choisissez Accepter.

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

Nous vous recommandons AWS Partner de mettre à jour les opportunités avec la visibilité AWS des ventes en indiquant les prochaines étapes 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.

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.

Transférer la propriété des opportunités

Les utilisateurs partenaires peuvent transférer la propriété des opportunités dans ACE Pipeline Manager à un autre utilisateur actif de leur organisation partenaire répondant aux critères suivants :

- L'utilisateur doit être autorisé à accéder à ACE Pipeline Manager. Pour plus d'informations, consultez [Autorisations](#).
- L'utilisateur doit avoir le rôle de responsable d'alliance, d'équipe d'alliance, de responsable ACE ou d'utilisateur ACE.

1. Sur la page Opportunités, choisissez l'opportunité que vous souhaitez transférer.
2. Choisissez Actions groupées, Transférer des opportunités.
3. Entrez le nom de l'utilisateur vers lequel vous souhaitez effectuer le transfert.
4. Choisissez Transférer.

Note

Pour transférer des opportunités en bloc, reportez-vous à [Actions groupées](#).

AWS visibilité sur scène

Lorsqu'une opportunité a atteint son stade terminal (statut `Launched` ou `Closed/Lost`), elle AWS Partner 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.

Si le AWS vendeur fait passer une opportunité à une phase terminale dans son programme CRM (gestion de la relation client), trois nouveaux champs apparaîtront pour l'opportunité dans ACE Pipeline Manager :

- AWS Étape
- AWS Date de clôture
- AWS Motif fermé/perdu

Pour afficher les champs AWS Étape, Date AWS de clôture, Motif AWS fermé/Perdu

1. Sur la page Opportunités, cliquez sur l'ID d'opportunité de l'opportunité validée que vous souhaitez mettre à jour. Les opportunités validées ont le statut `deApproved`.
2. Choisissez 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'AWS étape 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 de toute opportunité validée dans ACE Pipeline Manager.

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 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 Se désabonner de toutes les invitations dès 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.

Partage d'opportunités avec plusieurs AWS Partner

AWS Les partenaires peuvent partager et collaborer sur des opportunités avec d'autres AWS Partner.

Note

Vous devez disposer d'une connexion partenaire active pour partager une opportunité. Pour de plus amples informations, veuillez consulter [Connexions avec les partenaires](#).

Pour partager une opportunité avec un autre partenaire :

1. Connectez-vous à AWS Partner Central.
2. Dans le menu de navigation supérieur, choisissez Sell, puis Opportunity Management.
3. Dans Opportunités, sélectionnez l'identifiant de l'opportunité et choisissez Partager avec les partenaires. Vous pouvez également choisir Partager avec les partenaires sur la page de détails de l'opportunité.
4. Entrez les informations à partager avec les partenaires collaborateurs, puis ajoutez les partenaires avec lesquels vous souhaitez partager l'opportunité. Vous pouvez ajouter neuf partenaires à l'invitation.
5. Choisissez Partager l'opportunité.

Pour accepter une invitation à collaborer sur une opportunité :

1. Dans la navigation Sell, sélectionnez Opportunités multipartenaires, puis Invitations.
2. Choisissez le numéro d'invitation pour afficher la page de détails.
3. Sur la page des détails de l'invitation, choisissez Accepter l'invitation ou Rejeter l'invitation.

Connexions avec les partenaires

Vous pouvez découvrir d'autres sites avec AWS Partner auxquels vous pouvez vous connecter et collaborer en accédant à la section Connexions des partenaires. Une fois connecté à d'autres partenaires, vous pouvez gérer vos connexions depuis la même page. Une connexion existante est nécessaire pour collaborer ensemble sur une opportunité multipartenaire.

Note

Seuls AWS Partner ceux qui ont associé leur compte AWS Partner Central à leur AWS Marketplace compte peuvent utiliser les connexions partenaires. Vous pouvez utiliser n'importe quel Compte AWS le quel pour terminer le processus de liaison. Pour plus d'informations, consultez [Lier des comptes AWS Partner Central à des comptes AWS Marketplace vendeurs](#).

Pour accéder aux connexions des partenaires :

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Dans le menu de navigation supérieur, sélectionnez Connexions partenaires.

Vous pouvez utiliser Find and connect pour découvrir d'autres utilisateurs AWS Partner et envoyer des demandes de connexion. Utilisez Gérer les connexions des partenaires pour répondre aux invitations de connexion et gérer vos connexions actives.

Rubriques

- [Trouver des partenaires et établir des liens avec eux](#)
- [Gestion des connexions](#)

Trouver des partenaires et établir des liens avec eux

Dans Find and connect, vous pouvez rechercher des partenaires avec lesquels vous connecter à l'aide de l'outil de recherche de partenaires ou des connexions recommandées par l'IA. Utilisez les critères de recherche fournis dans l'outil de recherche de partenaires pour affiner votre recherche et trouver des partenaires compatibles. Les connexions recommandées par l'IA vous fournissent des suggestions en fonction de votre profil et des opportunités ouvertes.

Pour envoyer une demande de connexion :

1. Lorsque vous avez trouvé un partenaire avec qui vous connecter, choisissez le menu des options dans sa fiche d'information.
2. Choisissez Envoyer une demande de connexion.
3. Dans le mode Envoyer une demande de connexion, saisissez votre introduction dans Message au partenaire, puis choisissez Envoyer une demande de connexion.

The screenshot shows the profile of a partner named nMea3. At the top right, there is a menu icon (three vertical dots) with a callout '1' and an arrow pointing to it. Below this menu, two options are listed: 'View profile' with an external link icon, and 'Send connection request' with a callout '2'.

Description
CompanyX provides consulting services related to cloud computing, IT automation, DevOps, web scalability, training and monitoring.

Industry	Solution type
Software & Internet	Consulting Services
AWS competencies	Partner program
-	-
Partner path	Connection status
SI	Open to connection

Connexions avec des partenaires — Envoyez une demande de connexion

Gestion des connexions

Dans Gérer les connexions partenaires, vous pouvez gérer les connexions partenaires existantes ainsi que les demandes de connexion entrantes et sortantes.

Pour répondre à une demande de connexion :

Vous pouvez répondre à n'importe quelle demande de connexion avec le statut Demande en attente de réponse.

1. Dans Demandes de connexion, sélectionnez une connexion. Vous pouvez également choisir l'ID de connexion pour afficher les détails et répondre.
2. Choisissez Accepter ou Rejeter.

Les demandes de connexion peuvent avoir les statuts suivants :

- Réponse en attente : en attente d'une réponse du destinataire.
- Annulé : l'expéditeur a annulé la demande.
- Rejeté : le destinataire a rejeté la demande.

Pour mettre fin à une connexion :

Si vous ne souhaitez plus être connecté à un partenaire, vous pouvez mettre fin à la connexion.

1. Sélectionnez le partenaire avec lequel vous ne souhaitez plus être connecté. Vous pouvez également choisir le partenaire pour consulter les détails.
2. Choisissez Mettre fin à la connexion.

Vos connexions peuvent avoir les statuts suivants :

- Connecté : cette connexion est active et vous pouvez partager des opportunités avec ce partenaire.
- Non connecté : cette connexion est terminée et vous ne pouvez plus partager d'opportunités avec ce partenaire. L'un ou l'autre des partenaires peut mettre fin à une connexion.

Affichages de liste et sélecteur de colonnes

Utilisez des vues de liste et des sélecteurs de colonnes dans les onglets Leads et Opportunités pour personnaliser les affichages.

Rubriques

- [Affichages de liste](#)
- [Sélecteur de colonnes](#)

Affichages de liste

Par défaut, tous les engagements clients s'affichent pour les prospects et toutes les opportunités pour les opportunités. Choisissez le sélecteur de liste Tous les engagements clients ou Toutes les opportunités pour choisir d'autres vues de liste prédéfinies. Outre les vues de liste prédéfinies, vous pouvez créer des vues de liste personnalisées pour les prospects et les opportunités, en incluant les filtres de votre choix.

Vues de la liste des prospects

Étiquette	Description
Prospects en attente d'acceptation	Les prospects partagés par AWS cela n'ont pas été acceptés ou rejetés.
Prospects ouverts	Prospects dont le statut est ouvert et qui ont été acceptés.
Prospects qualifiés	Leads ayant le statut Qualifié.
Prospects disqualifiés	Leads ayant le statut Disqualifié.
Dirige en matière de recherche	Dirige la recherche sur le statut.
Prospects marqués	Prospects que vous avez signalés pour un suivi.
Prospects du Partner Solution Finder	Prospects générés à partir de votre liste dans le répertoire AWS Partner Solutions Finder.

Étiquette	Description
Prospects grâce à des campagnes	Prospects générés par les activités AWS marketing (par exemple, les webinaires de service).
Partagé par AWS au cours des 7 derniers jours	Prospects partagés par AWS au cours des 7 derniers jours.
Partagé par AWS ce trimestre	Prospects partagés par AWS ce trimestre.
La date de la dernière mise à jour fournie dépasse 2 semaines	Prospects qui n'ont pas été modifiés ni mis à jour au cours des deux semaines précédentes.

Vues de la liste des opportunités

Étiquette	Description
Tous les engagements des clients	Toutes les opportunités que vous avez soumises et que vous avez partagées AWS.
Opportunités de draft	Toutes les opportunités que vous avez créées, mais que vous n'avez pas terminées et que vous n'avez pas soumises.
Opportunités à l'étude	Toutes les opportunités que vous avez soumises et qui sont examinées par AWS.
Opportunités ouvertes validées	Toutes les opportunités que vous avez soumises et qui ont été validées AWS sont en phase de vente ouverte (elles ne sont pas lancées ou fermées, perdues).
Opportunités engagées	Toutes les opportunités que vous avez créées ou AWS que vous avez partagées sont en phase « Committed ».
Fermeture ce mois-ci	Toutes les opportunités que vous avez créées et dont la date de clôture est fixée à ce mois-ci.
Opportunités lancées	Toutes les opportunités que vous avez créées ou AWS que vous avez partagées sont en phase de lancement.
Opportunités en attente d'acceptation	Les opportunités partagées par AWS celles-ci sont en attente d'acceptation ou de rejet.
Opportunités recommandées par des partenaires	Toutes les opportunités que vous avez soumises et qui ont été validées par AWS.
AWS opportunités référées	Opportunités acceptées partagées par AWS.
Opportunités signalées	Toutes les opportunités que vous avez signalées comme devant faire l'objet d'un suivi.

Étiquette	Description
Partagé par AWS au cours des 7 derniers jours	Opportunités partagées par AWS ces 7 derniers jours.
Partagé par AWS ce trimestre	Opportunités partagées au cours du AWS trimestre AWS en cours (janvier-mars, avril-juin, juillet-septembre, octobre-décembre).
La date de la dernière mise à jour fournie dépasse 2 semaines	Toutes les opportunités qui n'ont pas été modifiées ou mises à jour au cours des 2 semaines précédentes.
Soumis à AWS au cours des 7 derniers jours	Toutes les opportunités soumises AWS au cours des 7 derniers jours.
Soumis à AWS ce trimestre	Toutes les opportunités soumises au cours de AWS ce trimestre.

Création d'une vue de liste personnalisée

1. Dans les onglets Leads ou Opportunities d'ACE Pipeline Manager, choisissez le sélecteur d'affichage de liste.
2. Choisissez Créer une nouvelle vue.
3. Sur la page Créer une nouvelle vue, entrez un nom de vue.
4. Pour ajouter un filtre, choisissez un champ, complétez les paramètres du filtre, puis choisissez Ajouter un filtre. AWS Partner s peut ajouter plusieurs filtres.
5. Choisissez Enregistrer.

Pour modifier un affichage personnalisé de la liste de prospects

1. Dans l'onglet Prospects ou Opportunités, choisissez la vue de liste que vous souhaitez modifier.
2. Choisissez le nom de la vue de liste.
3. Choisissez Modifier la vue.
4. Modifiez le nom de la vue et les filtres si nécessaire.
5. Choisissez Enregistrer.

Pour supprimer un affichage personnalisé de la liste de prospects

1. Dans l'onglet Prospects ou Opportunités, choisissez la vue de liste que vous souhaitez modifier.
2. Choisissez le nom de la vue de liste.
3. Choisissez Supprimer la vue.

Pour modifier un affichage personnalisé de la liste des opportunités

1. Dans l'onglet Prospects ou Opportunités, choisissez la vue de liste que vous souhaitez modifier.
2. À gauche de l'icône des paramètres, cliquez sur l'icône Modifier la vue.
3. Modifiez le nom de la vue et les filtres si nécessaire.
4. Choisissez Enregistrer.

Pour supprimer un affichage personnalisé de la liste des opportunités

1. Dans l'onglet Leads ou Opportunités, choisissez la vue de liste que vous souhaitez supprimer.

2. Dans ACE Pipeline Manager, choisissez l'icône du tableau.
3. Choisissez Supprimer la vue.

Sélecteur de colonnes

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.

Actions groupées

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 l'offre IDs à ajouter au modèle Excel en vrac.
 - 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 Next (Suivant).
4. Lorsque votre modèle Excel est prêt, choisissez Sélectionner un fichier, sélectionnez votre .csv fichier 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 ACE Pipeline Manager.

Champs

Nom du champ (obligatoire)	Description
Nom du client/de l'entreprise	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 : - 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. - État/province (valeur de la liste de sélection) (colonne F). - Lorsque le pays est défini sur États-Unis d'Amérique, l'État ou la 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.

Nom du champ (obligatoire)	Description
	• 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.
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 la 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.

Nom du champ (obligatoire)	Description
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 mm/dd/yyyyformat. 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
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.

Nom du champ (obligatoire)	Description
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). • Cas d'utilisation de l'activité marketing (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 d'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.

Note

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

1. Si la verticale industrielle est définie sur Autre, la verticale doit être spécifiée dans la colonne C.
2. 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, l'État ou la province est requis (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 le paramètre 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

Nom du champ (obligatoire)	Description
Produits AWS (colonne X)	Ajoutez le code produit AWS à partir du fichier Excel à l'étape 1. Si vous en avez plusieurs IDs, séparez-les par un point-virgule (;).
Numéro de 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.
État/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. - 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.

Nom du champ (obligatoire)	Description
	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 AWS Opportunity 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 la vue actuellement sélectionnée.

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 Next (Suivant).
4. Choisissez Télécharger le fichier XLS préparé pour générer et télécharger vos opportunités AWS. 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 le gestionnaire de pipeline ACE.
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.

Transférer la propriété des prospects et des opportunités

 Note

Une notification confirmant le transfert est envoyée aux utilisateurs partenaires qui transfèrent et reçoivent la vue de liste.

Pour plus d'informations, reportez-vous aux sections Vues de liste et Création de vues de liste personnalisées.

1. Accédez à la vue que vous souhaitez transférer (par exemple, choisissez l'onglet Opportunités si vous souhaitez transférer une vue de liste personnalisée pour les opportunités et choisissez l'onglet Leads si vous souhaitez transférer une vue de liste personnalisée pour les prospects).
2. Cliquez sur la flèche vers le bas pour afficher les options de modification, de transfert et de suppression. Si vous n'êtes pas dans votre affichage personnalisé, cliquez sur la flèche vers le bas et faites défiler l'écran jusqu'à l'affichage de votre choix. Pour afficher d'autres options, choisissez les points verticaux à droite de la vue souhaitée.
3. Choisissez l'une des options pour transférer la vue.
4. Entrez le prénom ou le nom de famille pour localiser l'utilisateur partenaire dont vous souhaitez voir la liste.

 Note

Si vous effectuez une recherche en collant uniquement un e-mail, il est possible que le bon utilisateur ne soit pas identifié. Vous ne pouvez transférer des prospects et des opportunités qu'aux personnes qui ont obtenu l'accès utilisateur d'ACE Pipeline Manager.

5. Choisissez le contact de l'utilisateur partenaire pour confirmer, puis cliquez sur Enregistrer.
6. Lorsque vous recevez une fenêtre contextuelle confirmant que votre transfert est terminé, choisissez OK.
7. Vous serez redirigé vers la vue principale d'ACE Pipeline Manager où vous pourrez télécharger un fichier .csv indiquant les transferts réussis et les transferts infructueux.

Pour choisir une liste d'opportunités à transférer depuis Pipeline Manager

Les utilisateurs peuvent sélectionner jusqu'à 100 prospects ou opportunités dans leur gestionnaire ACE Pipeline et les transférer à un autre utilisateur actif au sein de leur organisation partenaire (responsable de l'alliance, équipe de l'alliance, responsable ACE, utilisateur ACE). Les utilisateurs peuvent transférer des prospects ou des opportunités sans créer de vue personnalisée. Les leaders d'alliance conservent l'accès à toutes les opportunités même après le transfert d'une vue.

 Note

Une notification confirmant le transfert est envoyée à la fois aux utilisateurs partenaires qui transfèrent et qui reçoivent les opportunités ou les prospects.

Seules les opportunités présentant les attributs suivants peuvent être transférées :

Étape : prospect, qualifié, validation technique, validation commerciale, validation commerciale, engagement (non lancé ou fermé/perdu)

État : Opportunités proposées par le partenaire : ébauche, action requise, approuvée Opportunités recommandées par AWS : Accepter de consulter, approuvée uniquement

Les prospects dotés des attributs suivants peuvent être transférés :

Action : Mettre à jour

Pour transférer des prospects ou des opportunités

1. Choisissez Transfert groupé dans la liste déroulante Actions groupées.
2. Le nombre d'enregistrements transférés est affiché.

Note

Si vous ne sélectionnez aucune opportunité, toutes les opportunités de la vue de liste sont transférées. Assurez-vous que le nombre correspond au nombre d'opportunités choisies afin de ne pas transférer involontairement un grand nombre d'opportunités.

3. Recherchez l'utilisateur auquel vous souhaitez transférer les opportunités, puis choisissez Transférer. Le partenaire doit saisir le nom d'un utilisateur actif au sein de son organisation partenaire dans laquelle il souhaite transférer des opportunités. Vous pouvez occuper l'un des rôles suivants : chef de l'alliance, équipe de l'alliance, responsable ACE ou utilisateur ACE.
4. Vous êtes redirigé vers le gestionnaire de pipeline ACE et recevez une notification indiquant le résultat du transfert. Toutes les opportunités qui n'ont pas été transférées restent au nom du propriétaire d'origine.
5. Cliquez sur l'un des boutons pour télécharger les journaux des transferts d'opportunités.
6. Le journal des erreurs fournit l'identifiant de l'opportunité et la raison de l'échec du transfert.

Search

Utilisez la barre de recherche des onglets Prospects et Opportunités pour rechercher des enregistrements dans la vue de liste actuelle. Pour rechercher tous les enregistrements, assurez-vous de choisir une vue de liste qui inclut tous les enregistrements avant de lancer la recherche. Pour plus d'informations sur les vues de liste, reportez-vous à [Affichages de liste](#).

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
<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.