



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
Réception de prospects partagés par AWS	2
État du prospect	2
Accepter un prospect	3
Mettre à jour un prospect	3
Convertir un prospect en opportunité	3
Gérer les opportunités	5
AWS étapes de vente	5
Création d'une opportunité	6
Créez une opportunité	6
Opportunités de clonage	11
Utiliser des agents pour obtenir des informations sur les opportunités	11
Conditions préalables	11
Résumé de l'opportunité	12
Informations sur les pipelines	13
Profil du client	13
Génération de jeux de ventes	14
Recommandation de solution	15
Recommandations pour la prochaine étape	15
Progression des opportunités	16
Recommandations en matière de financement	16
Considérations importantes	17
Ressources connexes	17
AWS processus d'évaluation des opportunités	17
Accepter les opportunités	18
Mise à jour des prochaines étapes et de la phase d'opportunité	19
AWS visibilité sur scène	20
Contacts d'opportunité	20
Création d'un canal de collaboration	21
Rechercher et filtrer les opportunités	22
AWS Partition de balisage pour les opportunités	22
Actions groupées	23
Opportunités d'importation	23
Opportunités d'exportation	30

Mettre à jour les opportunités	30
Découvrir et gérer les relations avec les partenaires	32
Prise en main	32
Découverte des partenaires	32
Trouver des partenaires	32
Connexions avec les partenaires	34
Envoi de demandes de connexion	34
Affichage et gestion des connexions	34
Gestion des connexions	35
Exigences en matière de collaboration	36
Modification des préférences de connexion	36
Bonnes pratiques	36
Historique de la documentation	38
.....	xi

Prise en main

Le [programme d'engagement des AWS Partner clients](#) fournit le cadre permettant aux AWS partenaires de mener à bien leurs engagements clients AWS, que l'engagement émane des AWS partenaires via ACE Opportunities, ACE Leads ou qu'il soit généré par AWS.

Cette section décrit ce que vous devez faire avant d'utiliser les fonctionnalités ACE Opportunities et Leads, accessibles depuis le menu Sell d'AWS Partner Central. Pour connaître les conditions requises pour que les AWS partenaires puissent 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](#).

Réception de prospects partagés par AWS

La page 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 ces engagements en opportunités. La page Leads comporte deux onglets :

- Leads : où vous pouvez gérer et convertir les prospects acceptés
- Invitations de prospects : vous pouvez accepter ou rejeter les prospects partagés avec vous

AWS Les partenaires ont la possibilité d'accepter ou de rejeter les invitations de prospects entrantes. Tout nouveau prospect qui vous est présenté devra être accepté avant que tous les détails du prospect, y compris ses coordonnées, ne soient visibles. Les prospects rejetés seront automatiquement supprimés de l'onglet Invitations de prospects.

Pour la gestion des prospects, les partenaires peuvent examiner, accepter ou rejeter les prospects partagés AWS dans un délai de 5 jours ouvrables. Dirige la progression grâce à des statuts définis et inclut des informations essentielles telles que les détails de l'entreprise, les cas d'utilisation et les descriptions de projets. Une fois qualifiés, les prospects peuvent être convertis en opportunités complètes de développement ultérieur.

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 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.

État du prospect	Description
Disqualifié	Le lead ne peut pas être lié à une opportunité.

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, cliquez sur un ou plusieurs prospects à l'aide de la case à cocher et sélectionnez Accepter l'invitation. Vous pouvez également cliquer sur n'importe quelle invitation de prospect et sélectionner Accepter l'invitation dans le coin supérieur droit.
2. Une fois que vous avez cliqué, vous verrez apparaître une fenêtre contextuelle pour confirmer l'acceptation.
3. Une bannière apparaîtra pour vous informer de l'acceptation réussie.

Mettre à jour un prospect

1. Accédez à n'importe quel prospect en cochant la case ou en cliquant sur 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 cliquez sur Créer une opportunité de brouillon.

2. Choisissez Créer un brouillon d'opportunité, qui génère automatiquement une nouvelle opportunité avec les 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](#).

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.

AWS étapes 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 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.

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, une fois la phase de découverte terminée, une fois que l'opportunité a atteint un stade Qualified égal ou supérieur.

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 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 de recevoir des prévisions de revenus récurrents mensuels (MRR) basées sur l'IA et des recommandations de AWS produits basées sur les détails des opportunités. Les partenaires peuvent également importer le calculateur de AWS prix URLs 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.

Créez une opportunité

1. Accédez à Vendre, Opportunités dans la barre de navigation de gauche.
2. Choisissez Créer une opportunité.
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.

- 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 revenus récurrents AWS mensuels estimés à l'étape suivante dans le cadre du dimensionnement de l'offre.
 - 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.
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 informations basées sur l'IA pour vous aider à estimer la valeur des opportunités et à identifier les produits pertinents. AWS Vous pouvez choisir entre deux méthodes de calcul en fonction de vos préférences et des informations disponibles.

Choisissez votre méthode de calcul du MRR :

- Saisie manuelle grâce aux informations de l'IA — Consultez les estimations du MRR prévues par l'IA et les recommandations de AWS produits en fonction des détails de votre opportunité, puis entrez votre propre estimation du 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 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

Le MRR prévu par l'IA 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. MRR prévu par l'IA :

- 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 MRR prévu par l'IA en utilisant votre jugement et votre connaissance de l'opportunité pour évaluer sa précision 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 recommandés par l'IA en fonction du problème commercial de votre client et des 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. Passez en revue les produits importés par URL :

- 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 choisissez 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.

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.

Utiliser des agents pour obtenir des informations sur les opportunités

AWS Partner Central utilise des fonctionnalités basées sur l'IA pour fournir des informations sur vos opportunités, notamment des informations sur le pipeline, des profils clients, des stratégies de vente personnalisées, des recommandations de solutions, des recommandations sur les prochaines étapes et la progression automatisée des opportunités.

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:UpdateOpportunity`
 - `partnercentral:SubmitOpportunity`
 - `partnercentral:AssignOpportunity`
 - `partnercentral:AssociateOpportunity`
 - `partnercentral:DisassociateOpportunity`
 - `partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask`
 - `partnercentral:UseSession`
 - `aws-marketplace:DescribeEntity`
 - `aws-marketplace:SearchAgreements`
 - `aws-marketplace:ListEntities`
- Vous avez au moins une opportunité active.

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 informations générées par l'IA avant de les utiliser dans le cadre de leurs interactions avec les clients.

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 at-a-glance vue de l'offre sans 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 d'affaires	B2B, B2C ou hybride.
Présence géographique	Emplacement des bureaux et couverture régionale.

Element	Description
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 ACE 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 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 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 sur la page des opportunités ACE, 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.

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 Changer d'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.

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 :

- 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 de Approved.
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 pour toute opportunité validée sur la page des opportunités ACE.

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 de `Approved`.
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 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.

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.

AWS Partition de balisage 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.

Créer 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 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 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 OK, puis fermez l'importation en bloc pour revenir à la page ACE Opportunity.

Champs d'opportunités

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

Champs

Nom du champ (obligatoire)	Description
Nom du client/de l'entreprise	Le nom ne doit pas dépasser 80 caractères.
Vertical industriel (valeur de la liste de sélection)	<p>Nom de l'entreprise cliente :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.

Nom du champ (obligatoire)	Description
	<ul style="list-style-type: none"> Le gouvernement exige ce qui suit : L'opportunité appartient-elle à NatSec ? (colonne D)
Pays (valeur de la liste de sélection)	<p>Champs conditionnels obligatoires :</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 state/province , (colonne F) est obligatoire.
Code postal	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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/).

Nom du champ (obligatoire)	Description
Besoin principal du partenaire auprès d'AWS	<ul style="list-style-type: none"> • 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)	<ul style="list-style-type: none"> • 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	Utilisez uniquement 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).

Nom du champ (obligatoire)	Description
Date de clôture cible	<ul style="list-style-type: none"> • La date future doit être au mm/dd/yyyy format. 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 décrites dans la section suivante.
Type d'opportunité	<ul style="list-style-type: none"> • 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)	<ul style="list-style-type: none"> • 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)	<ul style="list-style-type: none"> • 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 : <ul style="list-style-type: none"> • 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.

Nom du champ (obligatoire)	Description
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.

Champs obligatoires secondaires

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, 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 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

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 depuis le 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)	<ul style="list-style-type: none"> • 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)	<ul style="list-style-type: none"> • 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.

Nom du champ (facultatif)	Description
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. AWS 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 ACE Opportunity.
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
<u>Lancement du programme de migration : opportunités d'accélération, enrichissement des données</u>	Ajout de la documentation pour les programmes APN avec les détails de l'accélération des programmes de migration.	30 janvier 2026
<u>Lancement de la fonctionnalité de AWS partition de balisage pour les opportunités</u>	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 transactions.	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	4 décembre 2024

ajoutées sur la connexion avec d'autres partenaires.

[Sortie de la fonctionnalité de collaboration Slack](#)

Des instructions ont été ajoutées pour les canaux de collaboration Slack.

1er novembre 2024

[Première sortie](#)

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.