Plus de raisons

SolutionsPLUS**MORE**

Sharp/NEC Incentive Programme

SolutionsPLUSMORE est le programme d'incitation de Sharp NEC conçu pour offrir aux partenaires « Business » et « Enterprise » des récompenses en fonction des objectifs réalisés, parallèlement à notre programme de partenariat SolutionsPLUS.

Ce programme d'incitation couvre de nombreuses promotions. Ces promotions sont proposées chaque trimestre et durent deux mois au cours de chaque trimestre.

SHARP / NEC TRAINING ACADEMY

Avec sa Training Academy, Sharp NEC Display Solutions permet aux partenaires de développer leurs connaissances des produits afin d'améliorer l'efficacité générale de leurs opérations commerciales et de leur support technique.

Sharp NEC Display Solutions propose des sessions de formation professionnelle portant sur les écrans grand format (y compris les murs vidéo et solutions interactives), la technologie dvLED, les projecteurs et les solutions logicielles.

Notre plateforme d'e-learning vous permet d'acquérir des connaissances à votre rythme et à tout moment. Dynamisez vos ventes en acquérant les connaissances requises pour proposer rapidement à vos clients des solutions Sharp NEC adaptées à leurs besoins !

Le programme de partenariat Sharp NEC est destiné aux revendeurs qui s'adressent uniquement aux utilisateurs finaux. En fonction de leurs résultats, ils accèdent à différents niveaux de partenariat.

SolutionsPLUS:
solutionsplus.sharpnecdisplays.eu

Sharp NEC Display Solutions Europe GmbH
Landshuter Allee 12 - 14
80637 Munich, Germany
Phone: +49 (0) 89 99 699-0
channelmarketing@nec-displays.com
www.sharpnecdisplays.eu

SolutionsPLUS
Sharp/NEC Partner Programme

Programme de partenariat de Sharp NEC

PLUS D'ASSISTANCE
PLUS DE COMPÉTENCES
PLUS D'AVANTAGES

L'avantage Sharp NEC

Cher partenaire de Sharp NEC

Dans le cadre de son programme de partenariat, Sharp NEC Display Solutions propose à ses partenaires des incitations, des promotions, des outils de vente, des formations, des outils de communication et d'autres avantages qui les aident à développer leur activité.

Le programme de partenariat SolutionsPLUS témoigne de notre engagement envers la réussite de nos partenaires.

Sharp NEC Display Solutions s'attache à aider ses partenaires et propose l'offre la plus complète d'écrans, de projecteurs et de solutions de qualité à la fiabilité légendaire, ainsi qu'un service client et un support technique haut de gamme.

Avec des avantages spéciaux réservés aux partenaires de Sharp NEC, SolutionsPLUS est le programme idéal pour vous aider à conserver une longueur d'avance sur la concurrence.

L'équipe marketing distribution
Sharp NEC Display Solutions Europe

Avantages

Chez Sharp NEC Display Solutions, nous nous efforçons d'atteindre un objectif clé : offrir une expérience visuelle et des services de qualité supérieure pour satisfaire nos clients. Le programme de partenariat de Sharp NEC permet à nos partenaires de bénéficier de services similaires :

Partner Levels

		SHARP/NEC BUSINESS PARTNER	SHARP/NEC ENTERPRISE PARTNER	SHARP/NEC PREMIER PARTNER
Vente	Accès au portail partenaires avec vue individuelle	●	●	●
	Responsable grands comptes Sharp NEC	●	●	●
	Éligibilité à un accord de remise		○	●
	Éligibilité au programme d'incitation SolutionsPLUSMORE	●	●	
	Accès à des fonds de développement de marché*			●
	Aide pour les appels d'offres	●	●	●
Marketing	Inscription en tant que revendeur partenaire (le cas échéant**)		●	●
	Certificat et logo partenaire	●	●	●
	Communication de la newsletter mensuelle	●	●	●
	Informations sur les lancements de produits	●	●	●
	Accès à la feuille de route des produits			●
	Accès aux dessins des produits	●	●	●
	Accès aux promotions et incitations à la vente	●	●	●
	Remises sur les produits de démonstration pour les salles d'exposition	●	●	●
	Accès à du matériel de prêt gratuit	●	●	●
	Invitation aux événements Sharp NEC organisés pour les partenaires	○	●	●
	Accès aux livres blancs, études de cas, blogs et webinaires Sharp NEC	●	●	●
Formation	Participation aux formations en salle	●	●	●
	Participation aux formations en ligne	●	●	●

*Selon l'opportunité et le retour sur investissement, entre autres. **Selon la région commerciale