



Il Mondo dei Partner
INNOVARE E CRESCERE. INSIEME **2006**
Technical World

**PartnerWorld: Risorse Tecniche e Supporto,
Formazione e Certificazione**

Domenico Prestipino





Il Mondo dei Partner
INNOVARE E CRESCERE. INSIEME **2006**
Technical World

PartnerWorld: Risorse Tecniche e Supporto



Risorse tecniche e supporto: le infrastrutture a disposizione dei Partner

Supporto, spazi demo e centri specialistici, ambienti dedicati a soluzioni integrate che i Partner possono sfruttare per tenere i propri eventi su clienti o per tenere sessioni dimostrative utilizzando l'infrastruttura tecnologica già presente nei centri.

1. Techline
2. IBM Forum
3. eGovernment Open Solution Centre
4. Technical Exploration Centre
5. IBM Innovation Centre
6. Business Partner Innovation Centre
7. Virtual Innovation Centre



- IBM PartnerWorld
- Perché iscriversi?
- Vantaggi e risorse
- Livelli di adesione
- Strategie IBM
- Eventi
- Notizie
- Contattare PartnerWorld

PartnerWorld®



Ritorna il Mondo dei Partner in veste tecnica: Technical World a Roma e Milano

Non puoi mancare ! Gli eventi si terranno il 19 e 20 ottobre presso il Forum IBM di Segrate e il 21 e 22 novembre presso l'Atahotel Villa Pamphili di Roma.

Clicca sull'immagine per scoprire i dettagli dell'evento.

PartnerWorld è il programma mondiale per i Business Partner IBM che vi può aiutare ad espandere il vostro business e aumentare i vostri profitti attraverso strumenti per il marketing e la vendita, corsi per sviluppare nuove competenze e supporto tecnico.

Diventare un Business Partner IBM

→ Perché iscriversi a IBM PartnerWorld?

- Consulenti e integratori
- ISV (US)
- Rivenditori

→ [Registratevi ora](#)

Siete già un Business Partner IBM?

Iscrivetevi per accedere alle risorse e vantaggi dei Business Partner.

→ [Accedi](#)

→ [Serve aiuto?](#)

Lavorare con i Business Partner

→ [Cercate un Business Partner](#)

→ [Cercate una soluzione](#)

Seleziona un paese

Italy

Angolo per gli executive



Donn Atkins

Facile come un, due e tre



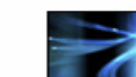
Conosci meglio IBM Software Value Incentive



PartnerWorld Express



Advantage - SMB



IBM Express Seller fa crescere il

Notizie

→ [Debra Thompson è tra le prime 50 donne del Canale](#)

→ [IBM acquista Internet Security Systems](#)

- IBM PartnerWorld®
- Risorse di marketing
- Vendita
- Supporto tecnico
- Formazione e certificazione
- Collaborazione
- Prodotti
- Soluzioni
- Servizi
- Settori di industria
- Strategie IBM
- Ordini e ricerca prodotti
- Eventi
- Notizie ed annunci
- Moduli e contratti
- Programma PartnerWorld
- Contattare PartnerWorld

IBM PartnerWorld >

PartnerWorld®



Serie di teleconferenze: favorire le vendite con l'Innovazione Questi eventi bisettimanali mettono in evidenza le risorse necessarie per aiutarti ad individuare opportunità, aumentare i contratti e chiuderli sempre più rapidamente. Registrati oggi stesso per avvalerti della strategia IBM "L'Innovazione che conta".



Accresci il tuo business con PartnerWorld Industry Networks. Entra in nuovi mercati, individua lead e chiudi le vendite con esclusivi benefit di marketing. Partecipa alla nuova comunità SOA. Accedi alle risorse di formazione e tecniche per migliorare le tue soluzioni.



Parti con Express Track e aumenta le tue opportunità di mercato nelle PMI del valore di \$497 miliardi.

Link relativi ai Prodotti	Link relativi al Business	Link relativi ad argomenti tecnici
<ul style="list-style-type: none"> • Lotus • Software downloads/CDs • Software downloads/CDs • Information Management • Lettere di annuncio per incentivi e promozioni (PLETs ZA/ZU/ZV) • Lettere di annuncio pubbliche (PIETs) 	<ul style="list-style-type: none"> • Industry Network per gli ISV • Global Solutions Directory • Value Package e Options • Opportunità di co-marketing • Moduli per la Qualificazione/Certificazione all' Incentive • Informazioni sulla concorrenza • PartnerPlan • PartnerCommerce 	<ul style="list-style-type: none"> • Virtual Innovation Center • Software in prova e versioni beta • Supporto tecnico alle vendite • Supporto per la sicurezza del contenuto • Configuratori • Techline • Solution Assurance

Benvenuti

Domenico Prestipino

→ [Aggiornate il profilo](#)

→ [FAQ](#)

→ [Trova un Business Partner](#)

→ [Trova una soluzione](#)

Seleziona un paese


Italy

Angolo per gli executive




Donn Atkins

Facile come un, due e tre



Vincitori dei PartnerWorld 2006 Beacon Awards



On demand enablement assistance from IBM

Design solutions

IBM PartnerWorld®

Marketing

Selling

Technical

- Evaluate products and technologies
- Develop and port

• Design solutions

• Select products

• Install and support

• Technical training

• Technical news

Training and certification

Collaboration

Products

Solutions

Services

Industries

IBM strategies

Order and track products

Events

News and announcements

Forms and agreements

PartnerWorld program

Contact PartnerWorld

Overview

Web request

Text chat

Phone access

Help

Select a country/region

Italy



Go

Techline is IBM pre-sales Technical Sales Support organization, helping you to sell IBM products.

Technical sales support from Techline assists entitled Business Partners to help design, size, configure and propose customer solutions based on IBM products and services.

Services

Techline provides:

- Solution design
- IBM server sizing for [IBM software \(Information Management / Lotus / WebSphere\)](#) and for [selected software vendors](#)
- Configuration validation and assistance
- Technical product information including:
 - Interoperability and compatibility
 - Versions and release positioning
 - Performance / benchmark information
- Education sources
- Solution assurance information
- Assistance in competitive situations

Techline supports pre-sales questions from entitled Business Partners with an appropriate level of skill in the subject area.

Products and solutions

Techline has the expertise to assist you with a range of IBM products and solutions including:

- Systems group portfolio
 - System i (inc. iSeries, AS/400 and O/S400)
 - System p (inc. pSeries, AIX 5L, Linux on POWER and JS2x)
 - System x (inc.

1. La missione della Techline

Incrementare la produttività delle forze di vendita di IBM e dei Partner, fornendo un supporto tecnico “pre-sales” accessibile velocemente e che:

- contribuisca al raggiungimento dei target di revenue di HW, SW e Soluzioni
- permetta ai team di vendita di avere più tempo per il contatto con i Clienti
- faccia aumentare la soddisfazione di Clienti e Partner, superando i competitors

attraverso un modello “globale” che connette efficacemente e fa leva su risorse e skill sparsi in tutto il mondo.

... *making it easy for you to sell solutions*

1. Prodotti Supportati da Techline

- eServer and OS
 - System z, zSeries, S/390, z/OS, MVS, VM, VSE
 - System i, iSeries, AS/400, OS/400
 - System p, pSeries, RS6000, AIX inc OpenPower
 - System x, xSeries, Blades and IntelliStations
- Storage Systems
- Printing Systems
- Software Group Portfolio
 - WebSphere
 - Information Management
 - Tivoli
 - Lotus
 - Rational (Routing)
 - Software on zSeries Platform
- Lenovo Desktops and Laptops
- Cross-Brand solutions
- Linux on all platforms

... Supportati da Altri

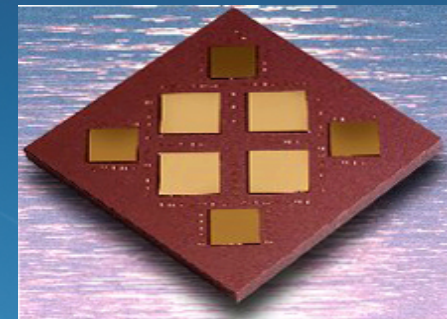
- Retail Store Systems
- Pervasive Computing
- Rational
- PLM
- Networking
- xSeries Low End
- Storage studies
- Ascential
- Informix
- Omegamon
- Pacbase

1. I Servizi Offerti da Techline

- Infrastructure Solution Design (in modo “remoto”)
- Product information
 - features & positioning
 - interoperability & compatibility
 - versions, releases, pre- / co-requisites
 - technical marketing bullets
 - licensing terms
- Proposal Support: paragrafi RFI & RFP
- Presentazioni & Demo in modo “remoto”
- “Three way customer calls” con il Telesales (ibm.com)
- Solution Sizing
 - Websphere, DB2 Information Management, Lotus
 - SAP, PeopleSoft/JDE, SSA/Baan, Oracle eBS
- H/W & S/W Configuration support
 - di 1° livello per gli IBMers
 - di 2° livello per i Partner incluso l’ “initial training”
- Solution assurance information
- Competitive Information

... Fatti da Altri

- On Site Pre Sales Support
- Defect Support
- “How To” information



1. Sedi di Techline in Europa

180 Specialisti IT in
9 Sedi in
7 Paesi ... ma ...
1 Servizio

Lingua di Default

✓ Inglese

Supportati anche

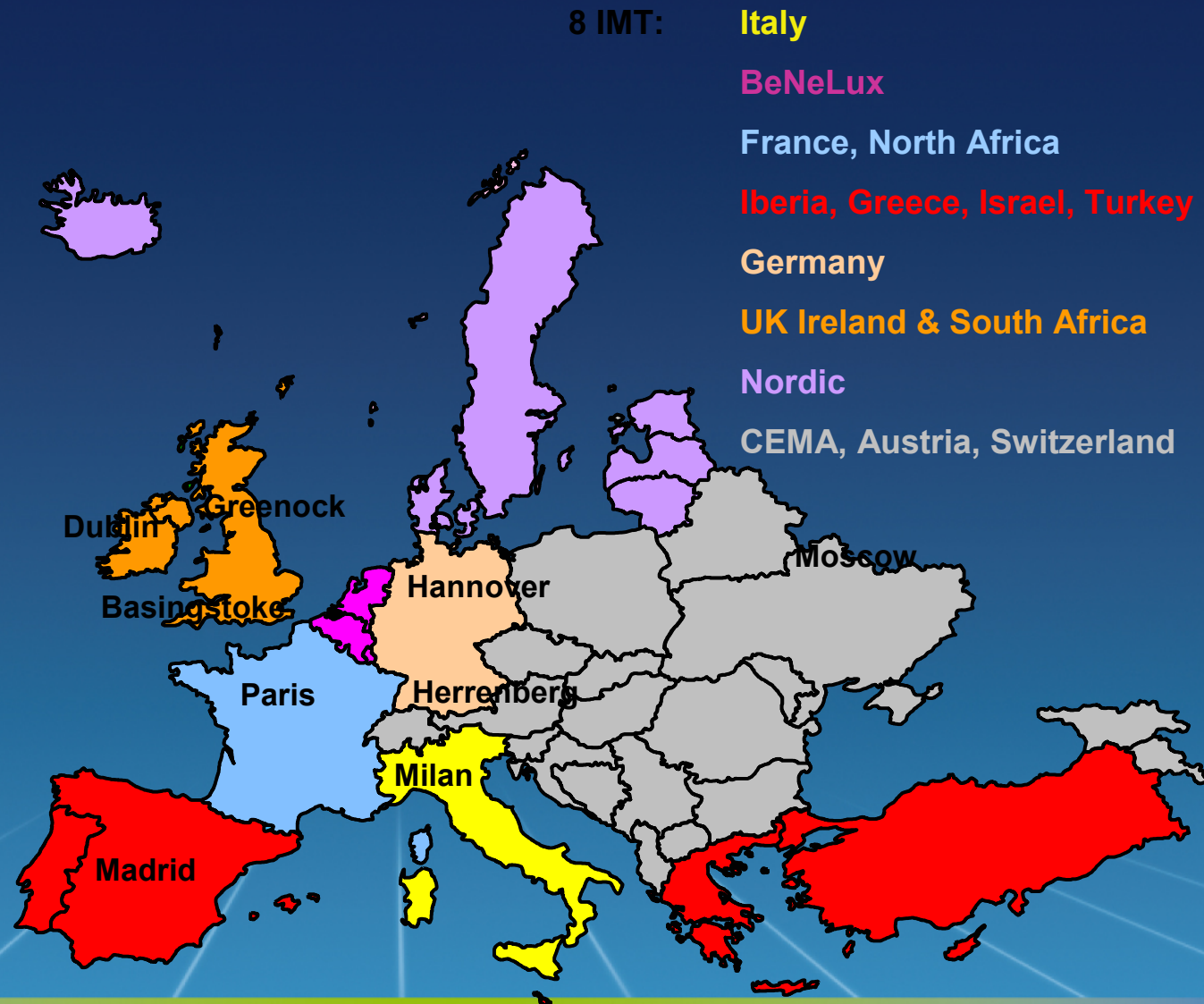
✓ Francese

✓ Italiano

✓ Spagnolo

✓ Tedesco

✓ Russo



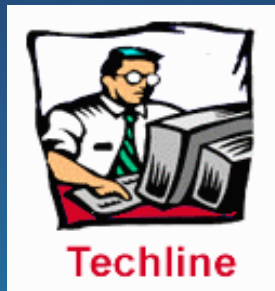
1. Organizzazione del Techline Center di Milano



1. Come accedere a Techline

IBM

- ✓ Per accedere al modulo Web “Techline Request Generator” e per consultare i numeri telefonici di PartnerWorld Contact Services (PWCS), visitare il sito Internet: <http://www.ibm.com/partnerworld/techline>



Quando compare sullo schermo, click sulla figura per accedere al “Techline Request Generator”

Business Partners

- ✓ **Requisiti per l'accesso:** Aver ottenuto la qualifica Business Partner IBM ed aver conseguito il livello Premier o Advanced nell'ambito del programma PartnerWorld oppure il livello di base Member e disporre di un Value Package.
- ✓ I Business Partner devono specificare l'ID e la password personali per accedere al supporto Techline in formato elettronico e un numero PIN per inoltrare la propria richiesta al supporto Techline telefonico
- ✓ Per maggiori informazioni sulle modalità di accesso a Techline e sulla procedura da seguire per ottenere un ID e una password, visitare il sito Internet all'indirizzo ibm.com/partnerworld e selezionare “PartnerWorld membership”
- ✓ **Contattare Techline**
Per tutte le domande sui nostri servizi contattate Techline Europe Operations all'indirizzo techops@uk.ibm.com

1. Come Accedere a Techline

■ BP (Premier & Advanced, oppure Member con ValuePack)

➤ PartnerWorld (pw required)

➤ https://www.developer.ibm.com/partnerworld/mem/support/trs_wgd_contacts.html

➤ phone (ICR Avaya), PIN number required (servizio da richiedere a cura del Rappresentante Canale IBM)

➤ Tramite supporto che collega alla Techline: PWCS (PartnerWorld Contact Service)
+39 02 70316105

➤ News: Tech Chat

■ problemi urgenti: chiamate il team di management (M. Li Volti, A. Mingardi, S. Gilioli)

■ URL della Techline:

https://www-304.ibm.com/jct09002c/partnerworld/mem/support/techline/trs_wgd_contacts_emea.jsp

2. IBM Forum

Un punto di incontro d'eccezione dove condividere le più innovative soluzioni on demand con Clienti e Business Partner

I numeri del Forum

Superficie	2300 m.q.
Reception	200 m.q.
Auditorium	300 posti
Area Espositiva	450 m.q.
Executive Room	1 x 20 posti 1 x 12 posti 1 x 8 posti
Meeting Room	1 x 80 posti 1 x 36 posti 1 x 32 posti 3 x 20 posti
Demo Point	25

- Wireless IBM
- Rete dati realizzata con cavi cat. 6
- Trasmissione tra i rack di rete per collegare le zone di IBM Forum Milano avviene in fibra ottica
- Tutto l'impianto audio è digitalizzato

Il luogo ideale per presentazioni, eventi, congressi, per favorire il successo del business, in ogni sua forma.

Luogo: Segrate, IBM Forum

Per maggiori info:

ibm_forum@it.ibm.com

oppure visitare:

www.ibm.com/it/events/center/milano

3. e-Government Open Solution Centre (Roma)

Un laboratorio aperto dove IBM, con i suoi Business Partner e gli operatori del settore, sviluppa e testa le nuove tecnologie specifiche per le esigenze della Pubblica Amministrazione italiana.

Il centro è organizzato con le seguenti isole:

- Isola digitalizzazione delle informazioni
- Isola Sicurezza
- Isola Resource Optimization
- Isola Open Source
- Isola cooperazione applicativa
- Isola Accessibilità
- Isola Sanità – Wireless & RFID

Inoltre vuole essere punto di riferimento per Istituzioni, Università, Associazioni di categoria che possono confrontarsi e trovare nuove opportunità per favorire il processo di innovazione del nostro Paese.

L'ospitalità di soluzioni sviluppate dai Partner è gratuita

Luogo: Roma,

Per maggiori info:
pbonucci@it.ibm.com

4. Technical Exploration Centre

Il centro a disposizione dei Partner IBM per fornire supporto a figure quali IT Specialist e IT Architect nell'elaborazione delle offerte ai loro clienti.

Servizi a disposizione

- **Seminari a Technical Executives** per introdurre una nuova tecnologia in vista di future opportunità di vendita (elenco inviato tramite PW News)
- **Seminari ad Analisti di sistema o Software Architect** della durata di più giornate con lo scopo di approfondire la conoscenza dei partecipanti sul nuovo prodotto o sulla nuova tecnologia così da influenzarne la capacità decisionale d'acquisto. Ne sono un esempio le giornate IBM Proof of Technology
- Fornire sessioni **Demo personalizzate** alle esigenze del cliente, così da dimostrare la capacità di un nuova funzione o tecnologia ad operare nell'ambiente del cliente.
- Fornire **sessioni di Formazione** alle comunità di IT specialist su nuove release di prodotto.

Portare un cliente nei Technical Exploration Centre IBM consente di condurre sessioni dimostrative senza distrazioni, avvantaggiandosi delle più recenti tecnologie hardware e software che IBM mette a disposizione.

Luogo: Segrate, IBM Forum

Per maggiori info:
tec_milano@it.ibm.com

5. IBM Innovation Centre

Il centro che mette a disposizione risorse per accelerare lo sviluppo di soluzioni focalizzate su standard aperti e Linux, rivolte alle piccole e medie imprese.

Le piattaforme Hardware e Software disponibili presso il centro sono:

- **System x** (Win, Linux)
- **System p** (AIX, Linux)
- **System i** (i5/OS, AIX, Linux)
- **SAN Storage**
- **Thinkpads** (Win, Linux), **Intellistation**

Per migrazioni o collaudo di soluzioni o applicazioni del Partner su middleware IBM sono disponibili:

- Websphere
- DB2
- Lotus
- Tivoli
- Rational

L'accesso agli ambienti di collaudo in laboratori protetti con l'assistenza di consulenti tecnici IBM consente al Partner di focalizzarsi e realizzare varie soluzioni.

Luogo: Segrate, IBM Forum

Per maggiori info:
iic_milano@it.ibm.com

6. Business Partner Innovation Centre

Gestiti e operanti presso le sedi di Business Partner IBM Premiere, sono la vetrina per le soluzioni e le nuove tecnologie che i Partner IBM offrono alla loro clientela. Questi centri sono focalizzati anche sull'ingaggio di nuovi BP.

Le attività proposte da questi centri possono includere:

- **Demo**
- **Porting di applicazioni ed integrazione con ambienti complessi**
- **Formazione e sales enablement**
- **Attività di Marketing e seminari tecnici**
- **Eventi di Demand Generation**
- **Collaborazioni per rilascio di soluzioni congiunte tra più Business Partner**

Una struttura avanzata pensata come un vero e proprio spazio laboratorio in cui effettuare attività di formazione e ingaggio dei clienti.

Luogo:

- Cusano Milanino presso AVNET
(marketing.italia@avnet.com)
- Empoli presso COMPUTEGROSS
(d.baldinotti@computergross.it)

7. Virtual Innovation Centre (VIC)

Un portale on-line volto a offrire, a Reseller e ISV le risorse necessarie per consolidare le proprie competenze tecniche, di vendita e di prodotto sia per i prodotti IBM Hardware che Software

I servizi disponibili:

- Accesso 24 ore su 24, 7 giorni su 7 ai servizi di **enablement di tipo tecnico** fornito da IBM
- **Linee guida** per sviluppare progetti
- **Corsi** interattivi online
- **Supporto tecnico** grazie a sistemi di Chat ed e-mail
- Servizi online **porting e migration**

A disposizione di tutti i Partner con accesso a PartnerWorld, una volta effettuata l'apposita registrazione.

URL: <http://www-304.ibm.com/jct09002c/isv/welcome/vic.html>

IBM PartnerWorld

Marketing

Selling

Technical

- Evaluate products and technologies
- Develop and port
- Design solutions
- Select products
- Install and support
- Technical training
- Technical news

Training and certification

Collaboration

Products

Solutions

Services

Industries

IBM strategies

Order and track products

Events

News and announcements

Forms and agreements

IBM PartnerWorld > Technical

Technical

IBM Virtual Innovation Center

Easy access to technical development, technical training and sales support from IBM

The Virtual Innovation Center is your source for technical and sales resources for IBM products and services.



🔑 [Sign in to the IBM Virtual Innovation Center](#)

A PartnerWorld membership is required to access the Virtual Innovation Center benefits. If you are not a member, [join](#) now!

Get personalized access to product support and education to help build your skills:

- 24/7 access to the IBM technical enablement portfolio
- One-on-one guidance for development projects
- Interactive, online courses through virtual and classroom-based workshops offered by the worldwide IBM Innovation Centers
- Architect consultations in over eight languages
- Live technical support and virtual mentoring through online chat and e-mail
- Online porting and migration services
- Access to face-to-face or remote architecture, implementation, porting and testing services through the IBM Innovation Centers

Membership

- ➔ [Join PartnerWorld](#)
- ➔ [Member sign in](#)
- ➔ [Forgot your password?](#)
- ➔ [Need assistance?](#)

Spotlight

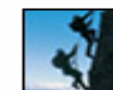
- ➔ [Success stories](#)
- ➔ [Testimonials](#)



Business
Partner
Innovation
Centers



IBM Innovation
Centers



PartnerWorld
Industry
Networks



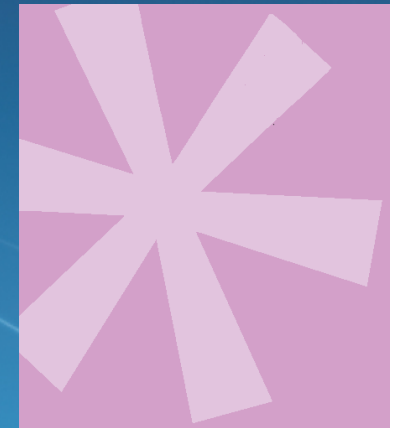
Il Mondo dei Partner
INNOVARE E CRESCERE. INSIEME **2006**
Technical World

PartnerWorld: Formazione



Formazione

- Offerta formativa IBM
- Know your IBM
- Offerta formativa Software (You pass, We pay)
- Downloads on DeveloperWorks
- Education Centers for IBM Software



I nostri corsi a portata di click

IBM Italia

Home | **Prodotti & Servizi** | Supporto & Download | Il mio Profilo

→ **Seleziona un paese**

Servizi di formazione IT

- Calendario corsi
- Ricerca corsi
- Promozioni
- Chi siamo
- Certificazioni
- Conferenze e Seminari
- Business partner
- Le nostre sedi
- Contattaci
- Come fare per...
- Moduli e contratti

Related Links

- IBM Global Services
- Red Books

IBM Global Services >

Servizi di formazione IT

Vi aiutiamo a mantenere il vantaggio competitivo in uno scenario IT in continuo divenire!

IBM vi consente di utilizzare al meglio tutta la tecnologia di cui disponete mettendovi a disposizione la gamma di servizi formativi più completa ed efficace e un team di istruttori qualificati.

Calendario corsi
Scegliete tra centinaia di corsi quello di vostro interesse

Certificazioni
Dimostrate la vostra competenza certificandovi

Conferenze e seminari
Aggiornatevi sugli sviluppi IT più recenti

Perche IBM ?
Venite a scoprirlo!

→ [Offerte speciali](#) ...per ottimizzare i costi

Ultime notizie

- Nuovi corsi sulla Sicurezza: normativa e concetti base
- Formazione ITIL per la gestione dei Servizi IT
- Nuovi corsi di formazione per lo Sviluppo Professionale

My IBM

Benvenuto

- [Aggiorna il tuo profilo](#)
- [Entra o registrati](#)

Filo diretto con IBM

[Esprimi la tua opinione!](#)

Oppure telefona al numero verde:
800-017001

Il tuo catalogo corsi

- [Download Calendario In formato pdf](#)
- [Catalogo on Demand](#)
Crea il tuo catalogo corsi elettronico e personalizzato

IBM in Italia | Privacy | Condizioni di utilizzo | Contatta

ibm.com/services/learning/it



IBM Training per i vostri clienti

■ Corsi ad Hoc:

Con materiale e docente ufficiale IBM

Presso i vostri clienti

Presso le vostre sedi

*...in genereale siamo a vostra disposizione per
analizzare le esigenze formative del vostri clienti
e definire insieme a voi la soluzione migliore!*

Know Your IBM

Indirizzato prevalentemente a personale di vendita e marketing per fornire le giuste conoscenze e i consigli più opportuni sui prodotti, sulle soluzioni e sulle offerte IBM attraverso dei moduli formativi dedicati.

Vendendo prodotti e soluzioni IBM e registrando i risultati sul sito web di Know Your IBM possono essere vinti premi esclusivi.

Per ogni modulo completato il Partner accumula dei punti in Voucher spendibili in:

- Negozi e e-Stores quali Amazon o eBay
- Viaggi
- Study Tour

Per ogni nuova soluzione del Partner referenziata, per ogni caso di studio pubblicato e per ogni referenza cliente prodotta i punti accumulati raddoppiano!

Per accedere a KYI andare su Partnerworld: Home page

Per maggiori info scrivere a: pwa@it.ibm.com

[IBM PartnerWorld](#) >

PartnerWorld®

IBM PartnerWorld®

Risorse di marketing

[Vendita](#)
[Supporto tecnico](#)
[Formazione e certificazione](#)
[Collaborazione](#)
[Prodotti](#)
[Soluzioni](#)
[Servizi](#)
[Settori di industria](#)
[Strategie IBM](#)
[Ordini e ricerca prodotti](#)
[Eventi](#)
[Notizie ed annunci](#)
[Moduli e contratti](#)
[Programma PartnerWorld](#)
[Contattare PartnerWorld](#)


Serie di teleconferenze: favorire le vendite con l'Innovazione Questi eventi bisettimanali mettono in evidenza le risorse necessarie per aiutarti ad individuare opportunità, aumentare i contratti e chiuderli sempre più rapidamente. Registrati oggi stesso per avvalerti della strategia IBM "L'Innovazione che conta".



Accresci il tuo business con PartnerWorld Industry Networks. Entra in nuovi mercati, individua lead e chiudi le vendite con esclusivi benefit di marketing. Partecipa alla nuova comunità SOA. Accedi alle risorse di formazione e tecniche per migliorare le tue soluzioni.



Parti con Express Track e aumenta le tue opportunità di mercato nelle PMI del valore di \$497 miliardi.

Link relativi ai Prodotti

- Lotus
- Software downloads/CDs
- Software downloads/CDs
- Information Management
- Lettere di annuncio per incentivi e promozioni (PLETs ZA/ZU/ZV)

Link relativi al Business

- Industry Network per gli ISV
- Global Solutions Directory
- Value Package e Options
- Opportunità di co-marketing
- Moduli per la Qualificazione/Certificazione all' Incentive
- Informazioni sulla concorrenza
- PartnerPlan

Link relativi ad argomenti tecnici

- Virtual Innovation Center
- Software in prova e versioni beta
- Supporto tecnico alle vendite
- Supporto per la sicurezza del contenuto
- Configuratori
- Techline

Benvenuti

Domenico Prestipino

[→ Aggiornate il profilo](#)
[→ FAQ](#)
[→ Trova un Business Partner](#)
[→ Trova una soluzione](#)

Seleziona un paese



Angolo per gli executive


Donn Atkins

Facile come un, due e tre


[Know Your IBM](#)

[On demand enablement assistance from IBM](#)

You Pass, We Pay

Offerta formativa Software su corsi commerciali e tecnici gratuiti o scontati.

Al fine di acquisire la certificazione commerciale Software Corsi gratuiti, disponibili nel portale Virtual Innovation Centre.

Corsi 101: corso self-study on line della durata di 6 ore su offering specifiche di brand, competition, tools value proposition, supporto alle vendite.

Corsi 201: corso self-study on line della durata di 1 giorno su identificazione delle problematiche dei clienti e relativa soluzione, scenari clienti, approfondimento offering commerciale.

Corsi tecnici organizzati dalla Formazione IBM per i quali è applicabile uno sconto del 10%

Il catalogo completo è disponibile nel sito:www.ibm.com/services/learning/it

Per maggiori info contattare: Aldo Berardi 06-596.62881 oppure a_berardi@it.ibm.com

Downloads on DeveloperWorks

Sito web per sviluppatori per fornire le informazioni tecniche necessarie per costruire e sviluppare applicazioni in ambienti eterogenei.

È disponibile al Partner un accesso facile al software IBM in versione prova. Ad esempio:

Nuovi strumenti Rational: Rational Software Architect, Rational Software Modeler, Rational Application Developer, Rational FunctionalTester e Rational Web Developer

Strumenti WebSphere: WSAD-Integration Edition and Workplace Client, Micro Edition e HATS Studio

Middleware per WebSphere, Lotus e DB2 (WAS, Domino, DB2 UDB)

Ma non solo! Sono disponibili anche Informazioni tecniche, Forum tematici, Guide per l'installazione, Demo e tutorials

Per maggiori info visitare:

www.ibm.com/developerWorks/downloads

Education Centers for IBM Software

I Business Partner IBM che hanno conseguito la certificazione di Education Center for IBM Software (ECIS) possono fornire ai Clienti la formazione sui prodotti, soluzioni e tecnologie relative ai prodotti middleware IBM.

In Italia gli ECIS sono:

- ADFOR
- ELEA SpA
- EULOGOS SpA
- PROW

Per maggiori informazioni contattare Roberto Morucci

- 06 59663191
- Robertomorucci@it.ibm.com



Il Mondo dei Partner
INNOVARE E CRESCERE. INSIEME **2006**
Technical World

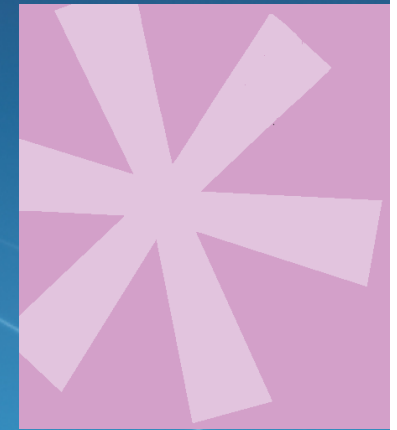
PartnerWorld: Certificazione



Formazione e certificazione: certificazioni tecniche e commerciali a disposizione dei partner

Le certificazioni sono disponibili per tutti i diversi brand IBM, e sono corredate da altri momenti formativi quali ad es. programmi particolari, formazione ad hoc, e-learning.

- Certificazioni HW, SW e Servizi
- “Ready for” technical validations
- Value Added Enhancement



Certificazione

[Overview](#) | [Product](#) | [Test #](#) | [Skill area](#) | [Requisiti](#)

[Overview](#) | [Domande frequenti](#) | [Test preparation](#) | [Test registration](#) | [Contatti chiave](#)



Il programma di certificazione IBM attesta che i Business Partner IBM hanno sviluppato le competenze di vendita, installazione e supporto necessarie per affrontare un mercato sempre più complesso. I clienti vogliono che i Business Partner IBM a cui si rivolgono siano in possesso di competenze certificate e IBM

intende a sua volta assicurarsi che i suoi Business Partner mettano a disposizione dei clienti team di assistenza tecnica e di vendita i più qualificati possibili. Le certificazioni IBM necessarie per commercializzare specifici prodotti IBM contribuiscono a garantire entrambi questi obiettivi.

→ [Reporting della certificazione](#)

Notizie

→ [Notizie di certificazione \(in inglese\)](#)

Welcome

→ [Update your profile](#)

→ [Find a Business Partner](#)

→ [Find a solution](#)

Select a country/region



- PartnerWorld
- Risorse di vendita
- Risorse di marketing
- Risorse tecniche e supporto
- Formazione e certificazione (EN)
 - Skills enablement guide (EN)
 - Trova il tuo Corso di Formazione(EN)
 - Risorse per la formazione (EN)
 - Certificazione
 - Sconti e rimborsi (EN)
- Prodotti, servizi e soluzioni
- Settori industriali
- Strategie IBM
- Ordini e ricerca prodotti
- Eventi
- Notizie
- Moduli e contratti
- PartnerWorld membership
- Contattare PartnerWorld



Certificazione

- PartnerWorld
- Risorse di vendita
- Risorse di marketing
- Risorse tecniche e supporto
- Formazione e certificazione (EN)
 - Skills enablement guide (EN)
 - Trova il tuo Corso di Formazione(EN)
 - Risorse per la formazione (EN)
 - Certificazione
- Sconti e rimborsi (EN)
- Prodotti, servizi e soluzioni
- Settori industriali
- Strategie IBM
- Ordini e ricerca prodotti
- Eventi
- Notizie
- Moduli e contratti
- PartnerWorld membership
- Contattare PartnerWorld

Overview	Product	Test #	Skill area	Requisiti
----------	---------	--------	------------	-----------

Software	Hardware	Other
<ul style="list-style-type: none"> • IBM Information Management • IBM Lotus • IBM Rational • IBM Tivoli Software • IBM WebSphere • IBM Service Oriented Architecture (SOA) • XML 	<ul style="list-style-type: none"> • IBM System p • IBM System i • IBM System x • IBM System z • IBM System Storage and TotalStorage 	<ul style="list-style-type: none"> • IBM Infrastructure systems architect • Innovation enabled by On Demand Business • Retail Store Solutions

Welcome

- [Update your profile](#)
- [Find a Business Partner](#)
- [Find a solution](#)

Certifications

IBM certification is designed to validate skill and the ability to perform a job-role. Certification is based on both experience and the understanding acquired from multiple learning events.

- [IBM Certified Specialist - @server p5 and pSeries Administration and Support for AIX 5L V5.3](#)
- [IBM @server Certified Specialist - AIX Basic Operations V5](#)
- [IBM @server Certified Specialist - p5 and pSeries Technical Sales Support](#)
- [IBM Certified Specialist - IBM System p Solution Sales V5.3](#)
- [IBM Certified Systems Expert - @server p5 and pSeries Enterprise Technical Support AIX 5L V5.3](#)



Le certificazioni tecniche e commerciali

I programmi IBM "Ready for..." certificano che un Partner ha portato a termine con successo criteri tecnici per uno specifico prodotto Software IBM e per l'integrazione dello stesso con le proprie applicazioni.

Certificazioni "Ready for" disponibili per:

Ready for IBM DB2software per Linux

Ready for IBM Lotus Learning software

Ready for IBM Lotus Workplace software

Ready for IBM Rational

Ready for IBM Retail Store Innovations

Ready for IBM Technology

Ready for IBM Tivoli software

Ready for IBM WebSphere Business Integration software

Ready for IBM WebSphere Portal software

Ready for IBM WebSphere Studio software

Value Added Enhancements

Soluzioni Applicative a Valore Aggiunto che consentono al Partner di essere classificato come Solution Provider per i prodotti System i, System p, System z o Storage (Value Net Solution provider)

Suddivisione in categorie funzionali

- **Applications Solutions VAE:** le soluzioni applicative consistono in software sviluppati per la soluzione di problematiche aziendali. Soluzioni sviluppate dal Partner oppure ottenute da un ISV con licenze e diritti di commercializzazione o infine commercializzate congiuntamente con un ISV.
- **Technology Solutions VAE:** le soluzioni e i servizi tecnologici sono considerati un valore significativo al momento della vendita dei sistemi IBM e sono sufficienti a giustificare la vendita al cliente di un sistema, di dispositivi aggiuntivi o di prodotti software. Il valore è determinato dalle competenze e dall'esperienza del Partner nella vendita, nella realizzazione e nella fornitura di soluzioni e servizi al cliente.
- **Specialist Partner VAE:** significativi investimenti in specifici skill

Requisiti:

- Avere almeno tre referenze installate per il componente software o servizio
- Diritto di commercializzare direttamente congiuntamente qualunque VAE sviluppato da un Independent Software Vendor
- Possedere le certificazioni per la piattaforma relativa al VAE