

AUTOMATIZACIÓN Y NORMALIZACIÓN DE AUDITORÍAS

Programa de partnership

La certificación de empresa es requisito necesario para garantizar el correcto uso y explotación de la solución **ANA**, en aquellos Organismos públicos en los que esta se distribuya libre de costes de licenciamiento, como parte del acuerdo con el **CCN-CERT**.

Para obtener la certificación de partner de **ANA**, una empresa debe disponer de un determinado número de profesionales certificados en cada una de sus áreas de especialización. La empresa certificada en **ANA**, instalará y dará soporte básico **SIN COSTE** durante el **PRIMER AÑO** al Organismo al que preste servicio.

A partir del primer año, si el Organismo desea continuar haciendo uso de la solución, deberá contratar con la empresa certificada la opción que mejor se adapte a sus necesidades.



¿Qué se necesita para ser partner?

Cuota Partner

Cuota Anual (incluye) **25 h. apoyo al Partner**

Abonar una **Cuota Anual de Partner**.

Dicha cuota incluye:

25 horas de Soporte Especializado al Partner por parte de Sidertia.

Certificación Comercial

Mínimo **4 Certificaciones Comerciales**

Para obtener una **certificación comercial** de ANA es necesario asistir a un programa de capacitación y superar una prueba que demuestre el aprovechamiento de este, así como la disposición de unas determinadas capacidades en el ámbito comercial.

Certificación Técnica

Mínimo **5 Certificaciones Técnicas**

Para obtener una **certificación técnica** en cada una de las áreas de especialización de ANA, es necesario asistir a un programa de capacitación específico para cada una de ellas, superando una prueba de aprovechamiento que asegure la disposición de las capacidades en cada ámbito técnico.



Tipos de Certificación

Certificaciones Comercial y Preventa

Dirigida a los equipos comerciales del partner. La obtención de estas **certificaciones** proporcionan la capacidad de presentación de **ANA** de forma efectiva y solvente a un potencial Organismo que haga uso de la solución. Con ello se incrementan de forma sensible las posibilidades de éxito en los procesos comerciales.

El mínimo requerido será:



2 Profesionales

Certificado **Comercial**



2 Profesionales

Certificado **Pre-Venta**

Certificaciones Técnicas

El acceso a la certificación de empresa requiere disponer de un **número mínimo** de profesionales certificados en cada una de las áreas de especialización.

El número total mínimo de **técnicos certificados** será de **5**, según la distribución que se refleja en el gráfico inferior.

La disposición de **certificaciones técnicas** en cada una de las áreas de especialización de ANA, asegura la adecuada capacitación del profesional en cada ámbito.

El mínimo requerido será:



3 Profesionales

Certificado de **Usuario**



1 Profesional

Certificado en **Configuración**
y **Administración**



1 Profesional

Certificado en **Instalación**
y **Despliegue**



Programas de Capacitación

Los programas de capacitación para profesionales del partner son: El mínimo requerido será:

Certificaciones Comerciales

Los **objetivos** de los **programas de capacitación comerciales** son suministrar al profesional los conocimientos y capacidades de presentación de **ANA** de forma efectiva y solvente, permitiendo así que el Organismo adopte sus decisiones disponiendo de información suficiente y de valor.



1/2 Jornada

Certificación **Comercial**



1/2 Jornada

Certificación **Pre-Venta**

El programa de capacitación finalizará tras la superación de la **prueba de aprovechamiento**, obteniendo así la correspondiente **certificación**.

Certificaciones Técnicas

Los **objetivos** de los **programas de capacitación técnicos** son suministrar al profesional los conocimientos y capacidades necesarios en cada una de las áreas de especialización. De este modo se asegurará la correcta instalación, despliegue, configuración, administración y uso de la solución **ANA**.



1 Jornada

Certificación en la **Instalación** y **Despliegue** ANA



1/2 Jornada

Certificación en la **Configuración** y **Administración** ANA



1 Jornada

Certificación de **Usuario** de ANA

El programa de capacitación en cada área de especialización finalizará tras la superación de la **prueba de aprovechamiento**, obteniendo así la correspondiente **certificación**. Cada acción de capacitación incluirá el derecho de presentación a una convocatoria de prueba de aprovechamiento.



¿Qué requiere el Organismo?

El partner, tras el análisis de necesidades del Organismo por parte de su profesional certificado (comercial o pre-venta), solicitará a Sidertia las **cotizaciones necesarias** que le permitan elaborar una propuesta de servicio para este.

Cuotas de Actualización

El Organismo, para mantener permanentemente actualizada la solución ANA en su última versión, atenderá a los costes correspondientes a las **cuotas de actualización** en función de su escenario y de la modalidad de ANA seleccionada.

La cuota es de carácter anual independientemente del número de actualizaciones que sea necesario realizar.



Cuota por actualización

Consultar importe
ANA On-Premise

Modalidades de Soporte

Como valor añadido el partner podrá ofrecer **distintas modalidades de soporte** al Organismo.

El **soporte básico** será suministrado por el **partner de forma gratuita durante el primer año**. Para el segundo y posteriores, así como para las otras modalidades de soporte será el partner quien presentará la propuesta que haya acordado con el Organismo.



Soporte Básico

Consultar importe



Soporte Premium

Consultar importe



Packs a Medida

Consultar importe



Tipos de Soporte

Soporte Básico

El Organismo es responsable de la actualización de las tecnologías y elementos del sistema que sustentan la solución ANA.

El Partner del Organismo suministrará soporte en la resolución de dudas y problemas asociados al uso de la aplicación.

El Partner suministrará soporte a la personalización de la solución.

Comunicación a través de correo electrónico.

Soporte Premium

El Partner es responsable de la actualización de las tecnologías y elementos del sistema que sustentan la solución ANA.

El Partner realiza las actualizaciones y configuraciones de la aplicación.

El Partner suministrará orientación en la optimización y mejor uso de la herramienta.

Acceso a la solución para el soporte mediante control remoto.

Hasta 3 visitas presenciales incluidas.

Comunicación a través de correo electrónico y teléfono.

Para obtener más información contacte con: ana@ccn-cert.cni.es