

## SIE apuesta por la certificación para generar valor en el canal

El objetivo de su Nuevo Plan de Certificación 2010 es que cada uno de sus partners disponga de las herramientas y los conocimientos necesarios que le permitan generar negocio junto a SIE, un plan en el que la formación on-line y las pastillas formativas en vídeo son las novedades más destacadas.

"No exigimos exclusividad, ni un mínimo de ventas para formar parte de nuestro canal, pero sí que a cambio pedimos proactividad comercial y una formación rigurosa", con estas palabras Xavier Ciáurriz, director general de SIE, justifica el **lanzamiento al canal de su nuevo Plan de Certificación 2010**, con el objetivo de **aportar un mayor valor a la formación continuada**, tanto de sus partners como de nuevos distribuidores que están viendo en el **ERP Nexus un modelo de negocio competitivo** en estos momentos.

Para el fabricante, la formación continuada de sus partners, tanto a nivel técnico como comercial, es **clave para reforzar su posición competitiva en el sector, así como conseguir un canal de distribución sólido**, muy profesionalizado y que aporte a sus clientes una gran calidad en los servicios de valor añadido que se les ofrece. Formación integral, intensa y continuada son las premisas sobre las que se ha desarrollado el nuevo plan de certificación, que incluye **seminarios específicos sobre aplicaciones verticales y herramientas de programación**, así como nuevas **pastillas formativas en vídeo** sobre aspectos muy específicos de la aplicación de gestión.

"Nuestra intención en este año 2010 es que los distribuidores que se incorporen a nuestro canal, y aquellos que ya forman parte de él, posean un exhaustivo y profundo conocimiento de todas nuestras soluciones de gestión y de las herramientas de programación que aportamos para ofrecer valor a sus clientes y generar un mayor volumen de negocio en sus operaciones", afirma Xavier Ciáurriz.

A tal fin, el plan de certificación se ha estructurado en tres niveles diferenciados, siendo el primero el dirigido a las nuevas incorporaciones a su canal, el cual está muy centrado en que los partners adquieran un perfecto conocimiento de las funcionalidades y posibilidades que ofrece Nexus ERP, así como una formación intensa sobre aspectos comerciales y de marketing de rápida aplicación. El segundo nivel se centra ya en las herramientas de programación que SIE ofrece a sus partners para la migración y parametrización de Nexus ERP, mientras que el tercero pone foco en el dominio de las diferentes **soluciones sectoriales y verticales** que SIE tiene en el mercado. La conjunción de estos tres niveles debe aportar al canal de distribución de SIE las herramientas necesarias para **competir con garantías en el sector software de gestión**.

Al plan se suman las **acciones de formación on-line** iniciadas por la compañía, entendidas como un complemento importante para facilitar esta formación continuada que desean ofrecer a sus distribuidores. Como dice Ciáurriz, "para SIE el trato personal es imprescindible cuando hablamos de nuestro canal de distribución. Es por ellos que hemos puesto en marcha la formación on-line, pero en ningún caso queremos que pase por delante de la formación presencial".

Los seminarios de formación de SIE, tanto presenciales como on-line o por pastillas formativas, son **completamente gratuitos y están disponibles para las tres categorías de distribuidores** que forman la red de partners de la empresa (Distribuidores Certificados, Distribuidores de Valor Añadido y Distribuidores de Punto de Venta), dependiendo de su grado de asistencia a los diferentes seminarios y de la implicación comercial y técnica de cada uno de ellos. "Tenemos que estar al lado del distribuidor en todo momento, colaborar con ellos y potenciar al máximo la línea de negocio que emprenden con SIE. Pero han de ser los propios distribuidores los que deben decidir su grado de compromiso y la intensidad de la colaboración que deseen establecer con nosotros", aclara Xavier Ciáurriz.

Los beneficios de adherirse al Plan de Certificación de SIE incluyen la posibilidad de **obtener un mayor margen comercial** en las operaciones que se realicen, acceder a la información corporativa de la compañía, entrar al área reservada para el canal en la Web de SIE, colaboración total y personalizada en organización de jornadas, eventos y acciones de marketing, acceso preferente en el Servicio de Atención al Distribuidor y disponibilidad inmediata de las herramientas de programación que el fabricante pone a su disposición para potenciar el valor de los servicios del partner. El directivo añade que, "por otro lado, la obtención de la certificación implica para nuestros partners el **acceder a un plan personalizado, tanto comercial como de marketing**, que les permita **mayores ventajas competitivas** en un mercado tan maduro como es el de las aplicaciones de gestión empresarial, dominado por multinacionales y con políticas de canal cambiantes".