

SIE presenta su plan de certificación 2010 al Canal



La formación online y las pastillas formativas en video son las novedades más destacadas

SIE ha presentado a su canal de distribución 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. Plan de certificación, seminarios específicos sobre aplicaciones verticales y herramientas de

programación, así como nuevas pastillas formativas en video sobre aspectos muy específicos de la aplicación de gestión, conforman el núcleo de este nuevo plan de certificación que es considerado estratégico como elemento de generación de valor para el canal de distribución.

Para el fabricante de software la formación continuada de sus partners es clave para reforzar su posición competitiva en el sector, tanto a nivel técnico como comercial, 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 programa formativo.

“Nuestra intención en este año 2010 – afirma Xavier Ciáurriz, director general de SIE – 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”. El Plan de Certificación 2010 se ha estructurado por ello en tres niveles diferenciados.

El primer nivel, planificado para las nuevas incorporaciones a su canal, está muy centrado en el 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.

En una segunda fase el plan de certificación se centra en las herramientas de programación que SIE ofrece a sus partners para la migración y parametrización de Nexus ERP. Como colofón al plan de certificación se han diseñado pastillas formativas para dominar las diferentes soluciones sectoriales y verticales que SIE tiene en el mercado. La conjunción de estos tres niveles es el que debe aportar al canal de distribución de SIE las herramientas necesarias para competir con garantías en un sector tan difícil como es el del software de gestión.

Desde Octubre del año pasado, SIE ha puesto en marcha un programa de formación on-line que ha de permitir un mayor acceso a los planes de formación de la compañía para aquellos partners para los que la formación presencial supone una traba y un problema acudir a los seminarios que se realizan mensualmente en las instalaciones del fabricante. Para Xavier Ciáurriz “uno de los valores a los que damos mucha importancia es la formación presencial, en cuanto que es una experiencia única en que nuestros partners conviven con nosotros durante unos días, nos conocen, ven nuestra forma de trabajar, ponen rostros al personal con el que interactúan cada día y se estrechan los lazos de colaboración. 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. La vemos como un complemento importante para facilitar esta formación continuada que deseamos ofrecer a nuestro distribuidores”.

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, dependiendo de su grado de asistencia a los diferentes seminarios y de la implicación comercial y técnica de cada uno de ellos. Distribuidores Certificados, Distribuidores de Valor Añadido y Distribuidores de Punto de Venta.

El distribuidor certificado de SIE (DCS) es aquel partner que ha obtenido los tres niveles de certificación que SIE imparte (comercial-marketing, productos-módulos y herramientas de programación). Además los partners certificados tienen personal técnico y comercial asignado de forma exclusiva a las soluciones de gestión Nexus y su foco principal de negocio es la implantación de software de gestión.

Los distribuidores de valor añadido (DVA) son los que se han formado únicamente en dos de los tres niveles de certificación y ofrecen soluciones de gestión a aquellas empresas que las demandan, estando preparados para cubrir la implantación y el soporte técnico necesario.

Los distribuidores de punto de venta son aquellas empresas que únicamente comercializan las soluciones de gestión Nexus, pero que delegan la implantación y los servicios de valor en distribuidores de mayor nivel.

Para Xavier Ciáurriz "el objetivo del programa de certificación es que cada uno de nuestros partners disponga de las herramientas y los conocimientos necesarios que le permitan generar negocio junto a nosotros, pero siempre en función de su propio enfoque empresarial o de su modelo de negocio. 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, que es lo que nosotros les aportamos con el plan de certificación. 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 en todo momento han de ser los propios distribuidores los que han de decidir su grado de compromiso y la intensidad de la colaboración que deseen establecer con nosotros".

Para este año 2010 SIE incrementa su formación gratuita, añadiendo pastillas formativas especializadas, en formato video, que los distribuidores certificados pueden descargarse cuando deseen y planificar su propio programa formativo con SIE.

El beneficio de adherirse al Plan de Certificación de SIE es la posibilidad de obtener un mayor margen comercial en las operaciones que se realicen, acceder a la información corporativa de la compañía, entrada 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.

"Por otro lado – resume Xavier Ciáurriz – 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. En SIE apostamos decididamente por el canal en todo momento y trabajamos para presentar un producto competitivo, pero también para ofrecer a nuestros distribuidores los máximos recursos y herramientas para que la relación sea beneficiosa para ambas partes. Una compañía 100% nacional, que trabaja exclusivamente a través del canal de distribución y que entiende que la relación con nuestros partners va más allá de una simple relación comercial unilateral. No trabajamos con ellos, sino junto a ellos."