



## Plan de certificación 2010 de SIE

SIE ha lanzado su nuevo plan de certificación 2010, que presenta como principal novedad la formación on-line y pastillas formativas en vídeo. Esta nueva edición del plan de certificación para el canal, según señala el fabricante, tiene por objetivo aportar mayor valor a la formación de todos los miembros de su red de distribución.

Según declaró Xavier Ciáurriz, director general de SIE, la intención de SIE con este plan 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”

El plan se ha estructurado en tres niveles para que la formación se adapte a las necesidades de cada tipo de distribuidor. El primer nivel está pensado para las nuevas incorporaciones a la red de distribución y se centra en los detalles de Nexus ERP y en aspectos comerciales de rápida aplicación. El segundo nivel se centra en las herramientas de programación que SIE ofrece para la migración y parametrización de su ERP, mientras que el tercer nivel se ha destinado a la formación de sus diferentes soluciones verticales. Además, desde el pasado mes de octubre el fabricante ha puesto en marcha un programa de formación on-line para facilitar el acceso a la formación los partners que no pueden desplazarse para acudir a los seminarios presenciales.

Toda la formación de SIE es gratuita y está disponible para las tres categorías de partners: distribuidores certificados, distribuidores de valor añadido y distribuidores punto de venta. Todos los distribuidores que participen en el plan de certificación tienen además otra serie de ventajas como mayor margen comercial, entrada al área reservada para el canal en la web de SIE, acceso preferente en el servicio de atención al distribuidor, colaboración personalizada en organización de eventos y acciones de marketing, etc.

“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 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”, recalcó Ciáurriz.