

SIE ABOGA POR LA FORMACIÓN DE SUS PARTNERS

SIE ha puesto en marcha su Plan de Certificación para Distribuidores 2009 con el objetivo de formar y certificar a sus nuevos partners, además de profundizar con seminarios específicos sobre sus aplicaciones verticales para sus distribuidores certificados, incorporando para ello seminarios específicos de nuevos productos, como son Nexus TPV Retail, Nexus TPV Restauración o Nexus Business Intelligence y la incorporación de la formación on-line como novedades más destacadas.

“El objetivo de este año –declara Narcís Magriñá, gerente de SIE– es que nuestros actuales distribuidores, y aquellos que deseen formar parte de nuestro canal, posean un amplio y profundo conocimiento de todas nuestras soluciones de gestión y puedan desarrollar servicios alrededor de ellos y generar un mayor volumen de negocio en sus operaciones. El Plan de Certificación 2009 está basado en tres niveles diferenciados de formación. Uno básico para las nuevas incorporaciones que incluye el conocimiento de nuestro ERP Nexus y de los diferentes módulos que lo componen, así como formación comercial y de marketing; un segundo nivel de formación en las herramientas de programación que ofrecemos, y un tercer nivel sobre nuestras distintas aplicaciones verticales. Todo este plan de formación les ha de permitir un alto nivel de competencia en un mercado tan difícil como es el del software de gestión”.

Asimismo, a partir de septiembre, la compañía pondrá en marcha un plan de formación on-line que ha de permitir una mayor formación de los partners de SIE sin tener que realizarla presencialmente en las aulas formativas de la compañía. Para Magriñá, “uno de los valores de la formación presencial es que es una manera muy efectiva de que nuestros partners convivan durante unos días entre nosotros, nos conozcan, vivan nuestra manera de trabajar y se estrechen los lazos de colaboración. Y no queremos renunciar a ello. Pero entendemos que para algunos de nuestros colaboradores tener que desplazarse y dejar durante unos días sus proyectos aparcados es sumamente difícil. Es para ellos que estamos poniendo en marcha estos cursos on-line, que iremos ampliando a medida que nos lo vayan exigiendo. La formación on-line en ningún caso quiere pasar por delante de la formación presencial, por lo que la vemos un complemento importante en la formación continuada que queremos ofrecer a nuestro canal”.

Finalmente, cabe señalar que los seminarios de formación de SIE son totalmente gratuitos y están abiertos a las tres categorías de distribuidores que forman parte de la red de partners de SIE, en función de su grado de asistencia a los diferentes seminarios y de su implicación comercial y técnica con el fabricante: Distribuidores Certificados, Distribuidores de Valor Añadido y Distribuidores de Punto de Venta.

“La obtención de la certificación supone que les ofrecemos un plan personalizado, tanto comercial como de marketing, que les permita estar con las mayores ventajas en un mercado maduro, dominado por grandes empresas y con políticas de canal muy cambiantes”, concluye Magriñá.