

BIZNES

Szkolenia tworzą wartość dodaną

Barbara Mejsner

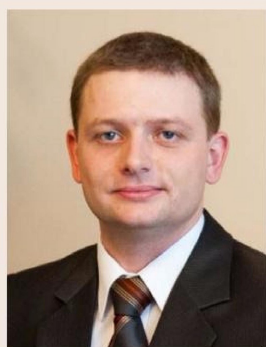
Szkolenia są dla resellerów źródłem licznych korzyści od uzyskania wysokich kompetencji i zwiększenia jakości świadczonych usług, po profity finansowe w postaci wzrostu sprzedaży i premii od dystrybutorów i producentów.

Szkolenia pozwalają przede wszystkim spełnić wymogi formalne programów partnerskich, ponieważ albo wprost kończą się egzaminem certyfikującym, albo przygotowują do niego. Otrzymywanie kolejnych certyfikatów jest istotne, ponieważ jest wymagane w osiągnięciu kolejnych stopni w programach partnerskich. Nie są to jednak wyłącznie dyplomy do powieszenia na ścianie, ponieważ idzie za nimi faktyczna wiedza i nowe umiejętności, które dają pewność inżynierom, że znają dobrze produkt i nie pominą podczas wdrożeń żadnej z funkcjonalności, która może być użyteczna dla ich klienta. Tym samym od samego początku budują swoją pozycję eksperta w relacjach z klientem. Nie bez znaczenia są oczywiście rabaty

Szeroka wiedza to wartość dodana, dzięki której można zaoferować klientowi coś więcej niż zwykłą sprzedaż.

i bonusy przyznawane partnerom i resellerom poszerzającym swoje kompetencje, co potwierdza niedawne badanie firmy Compris, zajmującej się consultingiem i dostawą usług zarządzania w kanale B2B. Dla resellerów biorących z nim udział głównym powodem, dla którego korzystają ze szkoleń, było otrzymanie specjalnych benefitów od producentów i vendorów (24 proc.). Ponad 19 proc. szkoli się po to, by uzyskać wyższe kompetencje, a 16 proc. uważa, że edukacja zapewni im lepszą komunikację z klientami. Natomiast 10 proc. uczestniczy w szkoleniach, aby sprostać wymaganiom dostawców w celu sprzedaży produktów. Nieco dziwi fakt, że tylko 8 proc. resellerów biorących udział w badaniu uznało, że szkolenia pomogą im osiągnąć wzrost sprzedaży.

W przypadku podejmowania decyzji o szkoleniu nie bez znaczenia są rabaty i bonusy przyznawane partnerom i resellerom poszerzającym swoje kompetencje.



Bartłomiej Wielgus
Specjalista ds. szkoleń, InsERT

Szkolenie dla serwisantów InsERT zakończone pomyślnie zdaniem egzaminem uprawniają firmę do postugiwania się tytułem Punktu Serwisowego InsERT. Taką firmę promujemy na naszych stronach i polecamy klientom końcowym. Z kolei Partnerzy InsERT, oprócz uprzywilejowanego miejsca na listach, otrzymują korzystne rabaty i cashbacki. Każda firma może starać się zarówno o otrzymanie statusu Partnera InsERT, jak i Punktu Serwisowego InsERT.

NAJWAŻNIEJSZE DLA RESELLERA SKŁADNIKI OFERTY SZKOLENIOWEJ VENDORÓW

Kontakt z ludźmi z obszaru określonych kompetencji	21%
Pozycjonowanie produktów i usług dla użytkownika końcowego	18%
USP* w porównaniu do konkurencji	17%
Techniczne informacje o produktach i usługach	8%
Szkolenie z zarządzania projektami	8%
Krótkie informacje na temat wchodzących nowości	7%
USP/korzyści	6%
Kompatybilność z innymi produktami	4%
Licencyjne modele oprogramowania	4%
Informacje na temat wdrożeń	4%
Informacje na temat wsparcia dla usług i produktów	2%
Licencjonowanie i dostarczanie usług w modelu SaaS	1%

*USP (unique selling point) – unikalna propozycja sprzedaży – czynnik, który odróżnia produkt lub usługę od konkurencji, na który składa się najniższy koszt, najwyższa jakość produktu, jedyny w swoim rodzaju, po raz pierwszy na rynku etc.

źródło: Compris

BRAKUJĄCE ELEMENTY W SZKOLENIACH VENDORÓW IT

Pozycjonowanie produktów i usług dla użytkownika końcowego	26%
Jak pozycjonować firmę wobec konkurentów	24%
Umiejętności zarządzania projektami	9%
Kontakt z ludźmi z obszaru określonych kompetencji	9%
Techniczna wiedza o produktach i rozwiązaniach	8%
Krótkie informacje na temat całego portfolio	5%
Porównanie z produktami innych dostawców oraz konkurencji	5%
Modele licencyjne (tylko oprogramowanie)	4%
USP/korzyści	4%
Informacje o wdrożeniach	3%
Informacje o wsparciu wdrożonych rozwiązań	1%
Licencjonowanie i dostarczanie usług SaaS	1%

źródło: Compris

Szeroka wiedza to wartość dodana, dzięki której można zaoferować klientowi coś więcej niż zwykłą sprzedaż – także usługi konsultingowe oraz tworzenie kompleksowych rozwiązań wymagających integracji wielu elementów. Ponadto szerokie umiejętności pozwalają na prawidłowe oszacowanie potrzeb klienta. Dystrybutorzy i producenci wie-

dzą doskonale, jak ważna jest edukacja, zwłaszcza w szybko rozwijającym się sektorze technologii, dlatego bardzo wiele szkoleń odbywa się bezpłatnie. W ten sposób zlikwidowana zostaje bariera finansowa i reseller może bezinwestycyjnie gromadzić wiedzę, a potem dokonywać jej transferu, przekazując ją swoim pracownikom. ■