

## Fujitsu impulsa aún más la formación en sus socios, con “SELECT Academy”

• Un modelo de formación para los SELECT Partner altamente diferencial, que se ha presentado en el Canalyst Channels Forum de Barcelona. • Supone la creación de nuevo enfoque de formación continua para que les ayude en las ventas e incremente su conocimiento. • Con él, la compañía busca recompensar a sus socios más leales, ofreciéndoles acceso exclusivo a una formación profesional.

Fujitsu ha presentado en el *Canalys Channels Forum* de Barcelona su programa *Fujitsu SELECT Academy*, un nuevo enfoque creado por la compañía para ofrecer formación continua que ayude a la venta, incremente el conocimiento sobre los productos y soluciones de Fujitsu y ofrezca una sólida apuesta por la certificación. SELECT Academy facilita, en definitiva, una sofisticada experiencia educativa a los miembros de su SELECT Partner Program, ya que reciben acceso a recursos de primera calidad en materia de formación.

Para Susana Oti, Responsable de Marketing de Canal de Fujitsu *“Fujitsu no está dejando ninguna piedra sin mover para atraer a nuevos distribuidores hacia nuestro especial programa de canal, SELECT Partner Program y recompensar a nuestros leales socios por el apoyo constante, sin dejar de ampliar su potencial en ventas. Por ello, gracias a la creación de SELECT Academy podemos ofrecer la mejor formación que interesa a nuestro canal, proporcionándoles las habilidades y competencias que necesitan para asegurar su esfuerzo y potenciar la ventas de soluciones de valor.”*

El mercado de las TI está en constante transición. Según un *estudio encargado por Fujitsu a la consultora Canalys*, el 67% de los distribuidores de todo el mundo valoran la formación en ventas ofrecida por las compañías, como algo verdaderamente importante. Sin embargo, no todas las propuestas de formación se consideran igual de valiosas, según se refleja en el mismo. Por otro lado, el 24% de los distribuidores piensan que la formación, a pesar de su importancia, no es igualitaria en cuestión de calidad de la misma. Y así, cuando se le preguntó qué tipo de cursos financiados por las compañías encontraron más valiosos, un 24% de los encuestados señalaron: las técnicas para encontrar y adquirir nuevos clientes, la venta de productos y soluciones de punto de venta y las mejores prácticas para la gestión de contratos de servicios de forma anual. Aunque es importante señalar, que el 18% consideró que el aprendizaje de ventas debería ser evaluado.

Según Alastair Edwards, Principal Analyst de Canalyst, *“la industria de las TI se encuentra en una fase de transición, impulsada por un consumidor de tecnología, la movilidad empresarial y transformación de los centros de datos. Estos cambios se producen en cascada, a través de los procesos de decisión de compra y de las competencias en gestión de las TI. Fujitsu SELECT Academy ofrece un gran camino, para ayudar a los distribuidores a prosperar en los nuevos retos de negocio a los que se enfrentan.*

## SELECT Academy, un nuevo concepto de formación

Va mucho más allá de compartir información sobre la cartera de productos, ya que este nuevo one-stop-shop ofrece una experiencia real de aprendizaje continua. Cubre las necesidades de los socios, al aportar tanto cursos de ventas que incluyen como encontrar y adquirir nuevos clientes, aprendizaje de ventas consultiva, así como vender soluciones complejas. También abordan la optimización para una perfecta administración de las cuentas.

## Fujitsu SELECT Academy se compone de:

- *Centro de Certificación SELECT* que permite a los socios de canal alcanzar los requisitos de formación requeridos en el SELECT Partner Program y abarca el conocimiento de toda la cartera de Fujitsu
- SELECT Webcast mediante el cual, altos ejecutivos de Fujitsu forman sobre temas estratégicos de canal y de las tendencias. Va dirigido a los Fujitsu SELECT Expert, para ayudarles a seleccionar las competencias necesarias para obtener éxito en el mercado de las TI.
- Nuevos elementos como son *SELECT Sales Skills Courses* para fomentar estas habilidades en ventas a cargo de expertos.

El programa ya está disponible en Europa, Oriente Medio, África e India y se espera un despliegue en los próximos meses en el resto de regiones.

---