

# Nechajte zaškoliť svojich zamestnancov!

Možnosti vzdelávania v oblasti networkingu

Jakub Truschka

Ak predávate sieťové produkty a riešenia, potrebujete prirodzene obchodnú, marketingovú aj technickú podporu. Aké druhy vzdelávania vám poskytnú vaši dodávatelia, nech sú to výrobcovia alebo distribútori?

Čo za to od vás budú požadovať ako protihodnotu?

Ako môže školenie zlepšiť vašu pozíciu u dodávateľov?

O zaškolenie predajcov sa usilujú všetci tí, ktorí potrebujú podporiť predaj produktov a služieb, čiže výrobcovia aj distribútori. Sú si vedomí, že bez znalosti o predávanom portfóliu nemajú ich partneri v konkurenčnom prostredí šancu. Ich motiváciou teda nie je na vzdelávaní zarobiť, ale v prvom rade budovať si kvalitnú partnerskú sieť. Okrem toho sú tu ale aj firmy, ktoré sú omnoho otvorenejšie, pokiaľ ide o možných účastníkov školení, lebo generujú zisk zo školiacich poplatkov. Vaša úspešnosť v predaji ich zaujíma preto, aby ste sa radi zúčastnili ich ďalších vzdelávacích akcií.

Niektorí dodávatelia ponúkajú vzdelávanie zdarma, iní sú toho názoru, že by vzdelávacie

platené, príde 99 % prihlásených partnerov, ak je zdarma, iba 70 až 75 %.

Spoplatnenie vzdelávania u dodávateľov sieťových produktov a riešení tak býva skôr mierne. Iná je situácia u firiem, ktoré sa profilujú ako vzdelávacie centrá. „Ceny našich kurzov sa pohybujú v rozpätí od dvoch do sto tisíc korún, podľa náročnosti a dĺžky kurzu,“ uvádza Iris Kotriková, marketing manager spoločnosti **GOPAS SR**. Výhodu takých firiem predstavuje široká ponuka školení, ktorá ide naprieč trhom a zahŕňa riešenia viacerých výrobcov. Kvalitu vzdelávania zaručujú príslušné certifikácie od výrobcov. „Sme držiteľmi autorizácií v oblasti vzdelávania spoločností Microsoft, Oracle, HP, Sun Microsystems a IBM. Okrem toho máme vo svojom portfóliu kurzy Cisco a VMware, ktoré ponúkame klientom ako reseller,“ hovorí Iris Kotriková.

## S distribútormi i bez nich

Distribútori majú školenia často prepojené so svojimi partnerskými programami. Na zaistení konkrétnych školiteľov zvyknú spolupracovať s výrobcami. Za **eD' system Slovakia**, v súčasnosti najväčšieho slovenského distribútora, sa vyjadruje Ivo Smolík, network manager:

„I keď sú školenia primárne určené pre predajcov, niektoré sú otvorené aj pre širokú verejnosť. „Rok nám začína stretnutím partnerov Autocont, Comfor a Triline, potom máme roadshow v siedmich českých a troch slovenských mestách,“ popisuje kalendár vzdelávacích akcií Lukáš Trávník, ďalší product manager za **AT Computers**. „V septembri sa opakuje stretnutie

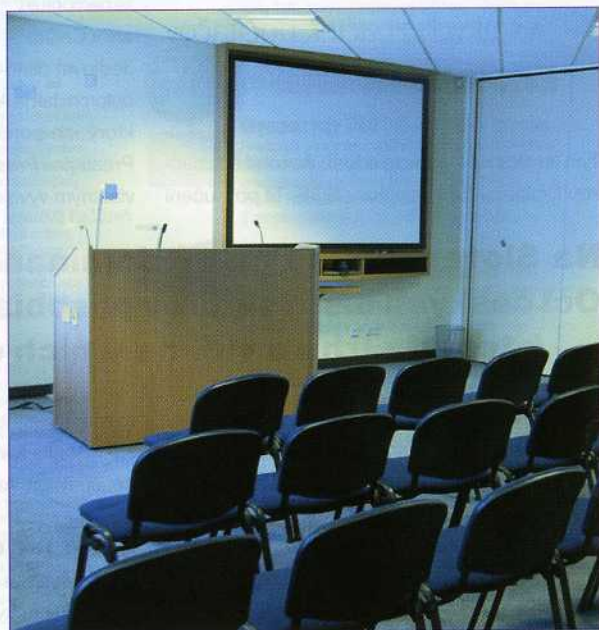


Foto: archiv

Comfor, Autocont a Triline. Dvakrát ročne robíme podľa záujmu Networking Days s prednáškami výrobcov, ako sú HP, Cisco, Netgear, Linksys, ASUS, APC, Sony, Olympus, Canon apod.“

**Najviac sa nám osvedčila forma školení s praktickou časťou, tzv. hands on training, kde sa snažíme účastníkov postaviť do situácie, do akej sa budú dostávať u svojich zákazníkov.**

aktivity mali byť rozumným spôsobom spoplatnené. „Naša stratégia je postavená na školeniach za poplatok,“ vysvetľuje Roman Pinček, business development manager pre Slovensko spoločnosti **ZyXEL Communications**. „Na platené školenia, realizované našimi certifikovanými školiteľmi, sa prihlásia len partneri, ktorí majú o danú tému skutočný záujem.“ K významu spoplatnenia uvedme konštatovanie Jaroslavy Husarovičovej, partner marketing manažera spoločnosti **Microsoft Slovakia**: „Ak je školenie

„Robíme školenia na sieťové produkty, a sice značiek D-Link, ZyXEL, SMC, Netgear, Vivotec a Acti. Forma vzdelávacej aktivity závisí od témy, iba e-learning neponúkame.“

Ďalší významný distribútor, **AT Computers**, ponúka vzdelávanie napríklad v súvislosti s produktmi Cisco, Linksys, Netgear alebo HP Procurve. „Všetky naše školenia sú pre partnerov zdarma,“ hovorí Jan Křístek, product manager z **AT Computers**. „Vybrané školenia sú určené pre konkrétny z našich partnerských

Mnohé vzdelávacie akcie distribútorov sa konajú len príležitostne. „Organizujeme školenia na nepravidelnom základe. Iba značka Lynx Cabling System má certifikačné školenie, ktoré prebieha pravidelne každú jar a jeseň,“ prezrádza Ivo Smolík. „Celkovo ročne usporiadame dvanásť až šestnásť školení, bežne má každé desať až dvadsať účastníkov.“ A aké témy sa vo vzdelávaní ponúkajú? „Najžiadanejšie kurzy sa týkajú aktívnych sieťových prvkov, bezdrôtových riešení, štruktúrovanej kabeľáže a v po-

slednej dobe najmä internetovej telefónie," pokračuje Ivo Smolík.

I keď výrobcovia spolupracujú na vzdelávacích aktivitách s distribútormi, veľkú časť školení ponúkajú samostatne, pod svojou hlavičkou. „Naše vzdelávanie delíme na dve úrovne. Prvá je zameraná na všeobecnú znalosť produktov a technológií, potrebnú pre obchod. Táto časť je určená hlavne pre obchodníkov, nákupcov a presales pracovníkov," vysvetľuje Aleš Picl, channel sales manager spoločnosti **D-Link**. „Druhá úroveň je zameraná na technikov a realizátorov. Sú tu pripravené špecifické školenia, vedené do hĺbky danej problematiky."

„Organizujeme prevažne technické školenia, zamerané na jednotlivé naše produktové skupiny," hovorí Roman Pinček. „Na Slovensku bežne spolupracujeme s autorizovanými distribútormi, ktorí zabezpečujú tieto školenia po stránke rozoslania pozvánok, zabezpečenia priestorov apod." Roman Pinček ďalej uvádza: „Najviac sa nám osvedčila forma školení s praktickou časťou, tzv. hands on training, kde sa snažíme účastníkov postaviť do situácie, do akej sa budú dostávať u svojich zákazníkov." Túto formu vzdelávania využíva aj Microsoft. „Robíme rôzne typy školení, klasické semináre s prednáškou, školenia s praktickou časťou, každý rok jednu až dve konferencie, každý týždeň webcast," vymenúva Jaroslava Husarovičová. Hands On Lab, ako Microsoft nazýva školenia s praktickou časťou, patria medzi najžiadanejšie.

podstatnú úlohu v partnerstve. „Úspešné absolvovanie technických kurzov je vstupnou bránou do nášho partnerského programu," hovorí Roman Pinček.

Pozrime sa teraz stručne na tematiku školení výrobcov. „Pravidelne máme kurzy zamerané na bezpečnosť a bezdrôtové technológie," hovorí Aleš Picl. „Novo sme zaradili školenia na domáci networking, lebo tu bol dopyt po praktickej výučbe nastavenia domácich smerovačov, modemov alebo produktov pre digitálnu domácnosť." Vidno, že výrobcovia dokážu pružne reagovať na záujem predajcov o určitú tému. „Témy kurzov sú dané produktovými skupinami, napr. Security, Wi-Fi, Switching, VoIP," odpovedá Roman Pinček. „Výhodou našich zariadení je jednotný spôsob manažmentu v jednotlivých produktových skupinách; takže zvyčajne školíme na najvyšších modeloch, ktoré majú najširšiu funkcionálnu, a partner má potom jasno aj vo všetkých nižších modeloch."

Dalo by sa predpokladať, že výrobcovia a distribútori sa budú usilovať o čo najväčšie rozšírenie e-learningu, ktoré by im ušetrilo náklady za lektorov, učebne a podobne. Ale napríklad eD' system Slovakia vôbec túto formu vzdelávania neponúka, AT Computers iba odkazuje na vzdelávacie materiály svojich dodávateľov. Microsoft rieši e-learning celosvetovo, partneri si môžu z týchto školení vybrať pomocou Partner Learning Centre; e-learning nie je zdarma. Takisto spoločnosť ZyXEL pripravuje túto formu školení.

Na technológiu viacerých výrobcov sa orientuje ďalšia menovaná firma. „Naše školenia sú určené v prvom rade pre koncových zákazníkov; mám na mysli IT špecialistov, prípadne celé IT firmy, no preškolujeme aj resellerov," hovorí Jaroslav Kolář, product manager spoločnosti

**SOITRON**. „Orientujeme sa primárne na portfólio Microsoft a Cisco, keďže sme vzdelávací partner pre dané spoločnosti." Kurzy sa pohybujú v rozpätí jedného až piatich dní.



„Priemerný počet kurzov je približne 4 kurzy na mesiac, čo je zhruba 35 účastníkov mesačne," dopĺňa Jaroslav Kolář.

Spoločnosť **GOPAS SR** sa na rozdiel od predchádzajúcich dvoch zaoberá vzdelávaním ako svojou hlavnou činnosťou. „V našom školiacom stredisku organizujeme prezenčné školenia, ktorých štandardnou štruktúrou je teoretický výklad spojený s praktickými cvičeniami," vraví Iris Kotriková. „Dĺžka školení sa pohybuje od 1 do 5 dní. Niekoľkokrát ročne organizujeme jednodňové konferencie či semináre."

Foto: D-Link

### Kde sa informovať a hlásiť na vzdelávacie akcie

Názov firmy	Adresa školiaceho strediska	Informácie a rezervácie na internete	Kontaktná osoba pre prípadnú konzultáciu
<b>Alef Nula</b>	Hattalova 12/A, 831 03 Bratislava	<a href="http://www.alefnula.sk/?pid=16">www.alefnula.sk/?pid=16</a> <a href="http://www.alefnula.sk/?pid=27">www.alefnula.sk/?pid=27</a>	Petra Příbelová, +421 2 4920 3819, <a href="mailto:petra.pribelova@alefnula.sk">petra.pribelova@alefnula.sk</a>
<b>GOPAS SR</b>	Dr. Vladimíra Clementisa 10, 821 02 Bratislava	<a href="http://www.gopas.sk">www.gopas.sk</a>	Klientský servis, +421 2 48 282 701-2, <a href="mailto:katarina.hideghethyova@gopas.sk">katarina.hideghethyova@gopas.sk</a>
<b>SOITRON</b>	Plynárska 5, 829 75 Bratislava	<a href="http://www.soitron.sk/skolenia">www.soitron.sk/skolenia</a>	Jaroslav Kolář, +421 2 5822 4215, <a href="mailto:jkolar@soitron.com">jkolar@soitron.com</a>

### Vzdelanie základom partnerstva

Vzdelávacie aktivity nemusia byť nutne v rámci partnerského programu výrobcu, no je to častý model. „Naše školenia sú súčasťou partnerského programu Partner Plus," vraví k tomu Aleš Picl za D-Link. „Preškolení partneri sú mimo iného zaradení medzi odporúčaných partnerov na našich webových stránkach, kde je uvedená aj príslušná odbornosť." Za Microsoft objasňuje situáciu Jaroslava Husarovičová: „Školenia sú u nás časťou Microsoft Partner Programu. Partneri na najvyššej úrovni, Gold Certified Partner, majú prednosť pri registrácii na školenia; partneri v špecializácii Small Business Specialist majú niektoré platené školenia zadarmo." Tiež v prípade ZyXELu majú vzdelávacie kurzy



Foto: ZyXEL

### Priplaťte si za širšiu ponuku

Medzi pravidelných usporiadateľov vzdelávania patria, popri výrobcov a distribútoroch, spoločnosti Alef Nula, SOITRON a GOPAS SR. Všetky majú svoje školenia otvorené v podstate pre všetkých záujemcov bez obmedzenia a vyžadujú za svoje služby poplatky. „Ako jediný slovenský Cisco Learning Partner poskytujeme školenia zamerané výlučne na technológiu Cisco," uvádza Petra Příbelová, training coordinator spoločnosti **Alef Nula**. Vo svojom školiacom centre organizuje Alef Nula priemerne dvanásť kurzov mesačne. Petra Příbelová pokračuje: „V našej ponuke nájdete viac ako sedemdesiat kurzov. Okrem certifikovaných školení Cisco sú to aj špeciálne školenia, vytvorené našimi lektormi a prispôbené podmienkam na Slovensku."

Ako potenciálnych účastníkov školení vás bude zaujímať, aké témy z networkingu vám tieto firmy dokážu prezentovať. „Naše kurzy sa dajú rozdeliť podľa technológie, ktorou sa zaoberajú," popisuje za Alef Nula Petra Příbelová. „Takže máme školenia na routing a switching, security, wireless alebo voice, ale dokážeme pokryť takmer všetky tematické oblasti, ak nie vlastnými zdrojmi, tak prenájomom inštruktorov aj technológie." Za SOITRON sa k témam kurzov vyjadril Jaroslav Kolář: „V rámci networkingu ponúkame témy z oblasti routing a switching. Vieme ponúknuť aj školenia z oblasti bezpečnosti sietí, IP telefónie, operačných systémov, poštových systémov, databáz a v neposlednom rade aj programových nástrojov." Firma vie vytvoriť aj nové školenie na mieru potrebám zákazníka. Iris Kotriková za GOPAS SR na záver uvádza: „V prípade dopytu zákazníkov dokážeme realizovať akékoľvek školenie na networking, či už v našich priestoroch alebo priamo u klienta."