

### Formación a la Carta:

Todos los Resellers podrán beneficiarse de esta nueva herramienta que pone en funcionamiento Aryan y que tendrá como objetivo ampliar las formaciones y orientarlas a las necesidades de cada uno de ellos.

Esta novedosa iniciativa proporcionará al Partner, de manera efectiva y focalizada, aquellos conocimientos que sean necesarios en cada uno de los fabricantes que componen el portfolio de Aryan.



Con el programa de Formación a la carta que Aryan destina a sus resellers, se activan los mecanismos necesarios para hacer partícipe de las formaciones a nuestros clientes. Éstos, podrán solicitar seminarios especializados de producto, para ampliar su formación, potenciando el vínculo que ya existía entre el mayorista y el Reseller.

En Aryan, apostamos por el conocimiento como instrumento de especialización en el canal. Sólo con la información apropiada, es posible dominar todas las facetas del producto, lo que, además de aportar un valor añadido, supone un beneficio directo para el cliente final.


Para proporcionar al Partner esa especialización de producto en todos nuestros fabricantes, nace la formación a la carta que responde a tres máximas:

- Dotar de los mecanismos e instrumentos necesarios para que los Partners puedan solicitar ofertas de formación específica.
- Promover e impulsar la relación entre Aryan y sus resellers, respondiendo en todo momento a sus necesidades formativas.
- Proporcionar una interface sencilla para la solicitud y el cumplimiento de estos.

El procedimiento es sencillo. Se ha creado un interface interactivo on-line al que se tendrá acceso mediante la web principal de Aryan Comunicaciones – [www.aryan.es](http://www.aryan.es)

\*Campos obligatorios

### Datos del Solicitante



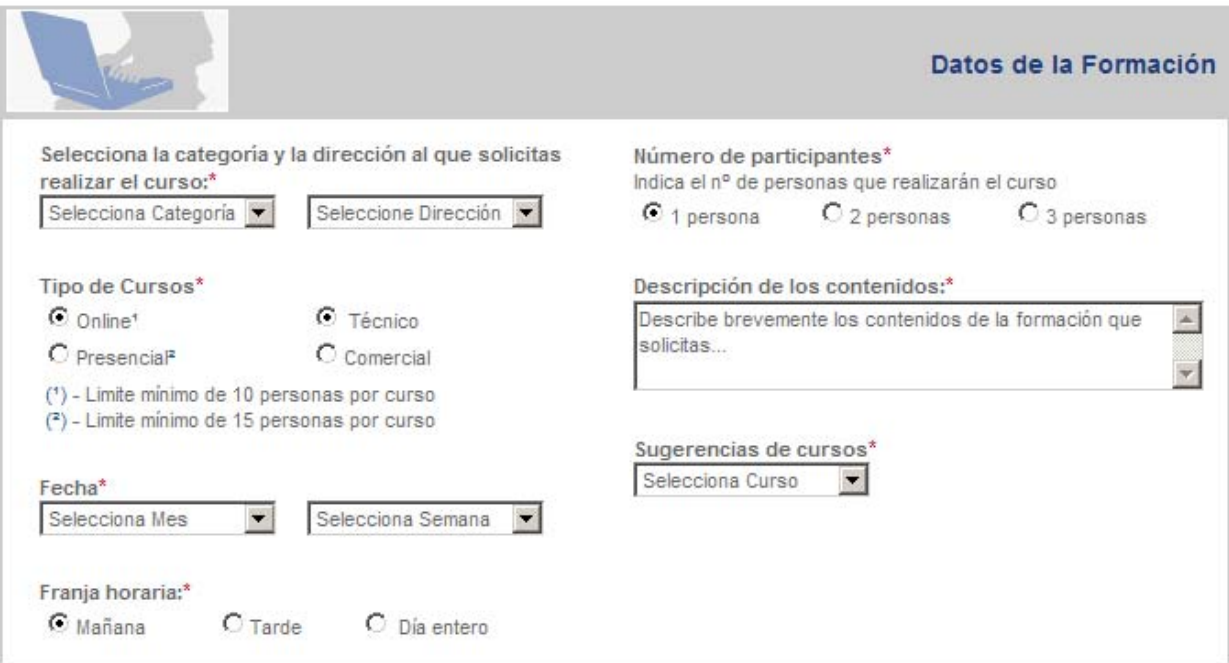
Nombre y Apellidos:*	Código de cliente:
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Correo electrónico:*	Teléfono de cliente:*
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Datos del solicitante – Imagen extraída de la [www.aryan.es](http://www.aryan.es)

En primer lugar se solicitan los datos de la persona interesada en recibir la formación, así como sus datos telefónicos y correo electrónico. En Aryan nos interesa la opinión de los Partners y por ello, esta herramienta no sólo está enfocada a los clientes de Aryan, sino que está orientada a todos. Por tanto, el número de cliente sólo será necesario en el caso de formar parte de nuestra cartera de clientes.

Posteriormente, se deben de cumplimentar los **Datos de la Formación**.

Nada más comenzar se debe seleccionar la **categoría** a la que pertenecerá el evento. Para ello, dispone de un menú desplegable en el que figuran numerosas opciones entre ellas: **almacenamiento, networking, componentes, consumibles, energía, PCs y servidores, portátiles, monitores y escáneres, proyectores, impresoras y faxes, switches y routers, VoIP, wireless y seguridad**. Después ha de seleccionarse la ubicación del seminario en otro menú desplegable que permite escoger cualquier provincia del territorio nacional.



El formulario, titulado "Datos de la Formación", contiene los siguientes campos:

- Selección de categoría y dirección:** Dos menús desplegables etiquetados "Selecciona Categoría" y "Seleccione Dirección".
- Número de participantes:** Una etiqueta "Número de participantes\*" seguida de "Indica el nº de personas que realizarán el curso" y tres opciones de radio: "1 persona" (seleccionada), "2 personas" y "3 personas".
- Tipo de Cursos:** Una etiqueta "Tipo de Cursos\*" seguida de cuatro opciones de radio: "Online" (seleccionada), "Presencial", "Técnico" (seleccionada) y "Comercial".
- Descripción de los contenidos:** Una etiqueta "Descripción de los contenidos:" seguida de un cuadro de texto con el placeholder "Describe brevemente los contenidos de la formación que solicitas...".
- Sugerencias de cursos:** Una etiqueta "Sugerencias de cursos\*" seguida de un menú desplegable "Selecciona Curso".
- Fecha:** Una etiqueta "Fecha\*" seguida de dos menús desplegables: "Selecciona Mes" y "Selecciona Semana".
- Franja horaria:** Una etiqueta "Franja horaria:" seguida de tres opciones de radio: "Mañana" (seleccionada), "Tarde" y "Día entero".

En la parte inferior del formulario hay un botón azul con el texto "Enviar".

Datos de Formación – Imagen extraída de la [www.aryan.es](http://www.aryan.es)

Para seleccionar el tipo de curso, existen dos opciones. Tanto **online** como **presencial**. A su vez, se ha de especificar si la formación debe ser técnica o comercial y la fecha (mes / semana) en la que se desea desarrollar. El límite mínimo establecido es de diez personas por curso para los seminarios online y de quince para los presenciales. La **franja horaria** también ha de delimitarse escogiendo entre tres opciones: **mañana, tarde o día entero**. Tres opciones son las que permite también el siguiente apartado pudiendo escoger entre **uno, dos o tres asistentes por empresa**.

Otro de los puntos fuertes de esta nueva herramienta que permite solicitar formaciones a la carta, es el apartado en el que es posible **describir los contenidos** de cada seminario. Esta opción le permite al Partner transmitirnos su demanda de manera exacta y así, satisfacer y cumplimentar el conocimiento deseado. Las posibilidades son ilimitadas ya que el Reseller tiene la capacidad de decidir cuál es la formación más adecuada a sus necesidades.

Para aquellos usuarios que deseen escoger entre cualquiera de los cursos “tipo” que ya están programados, puede acudir al menú desplegable de “**sugerencias de cursos**”. Allí encontrará la mejor selección de seminarios y formaciones de nuestros fabricantes. Una vez completado se envía la solicitud.

Cada una de estas solicitudes será estudiada y aprobada por Aryan. Sólo de esta forma, conseguiremos formar grupos por similitud de demanda, fechas y ubicación para llevar a cabo la realización de estos seminarios.

#### **Acerca de Aryan Comunicaciones**

Aryan Comunicaciones mayorista informático distribuye en España y Portugal una completa oferta de productos. Su estrategia se basa en apostar por la especialización en marcas concretas y de reconocido prestigio en el mercado internacional. Aryan a través de sus delegaciones comerciales de Madrid, Barcelona y Valencia cumplen como objetivo atender localmente a los clientes, y su apuesta a nuevas tecnologías ha convertido el Portal Web [www.aryan.es](http://www.aryan.es) en una herramienta diaria de trabajo del canal de distribución. Aryan también apuesta por la formación Técnica y Comercial para acercar al reseller las últimas novedades de la mano de los propios fabricantes.

#### **Contacto de prensa:**

Alberto David Rodríguez Sastre

Aryan Comunicaciones, S.A.

Teléfono: 91 6574851

Email: [prensa@aryan.es](mailto:prensa@aryan.es)