



Il Mondo dei Partner **2007**

L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE

Parma, 1-2 febbraio

A group of silhouettes of people in business attire, including men and women, are positioned in the center of the slide. They appear to be standing on a path that leads towards a bright light source at the top center, creating a sense of depth and direction. The silhouettes are rendered in a light blue color that blends with the background.

Programmi Software per il Canale

*Francesco Angeleri
Vice President Software Group Italy*



Il Mondo dei Partner **2007**

L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE

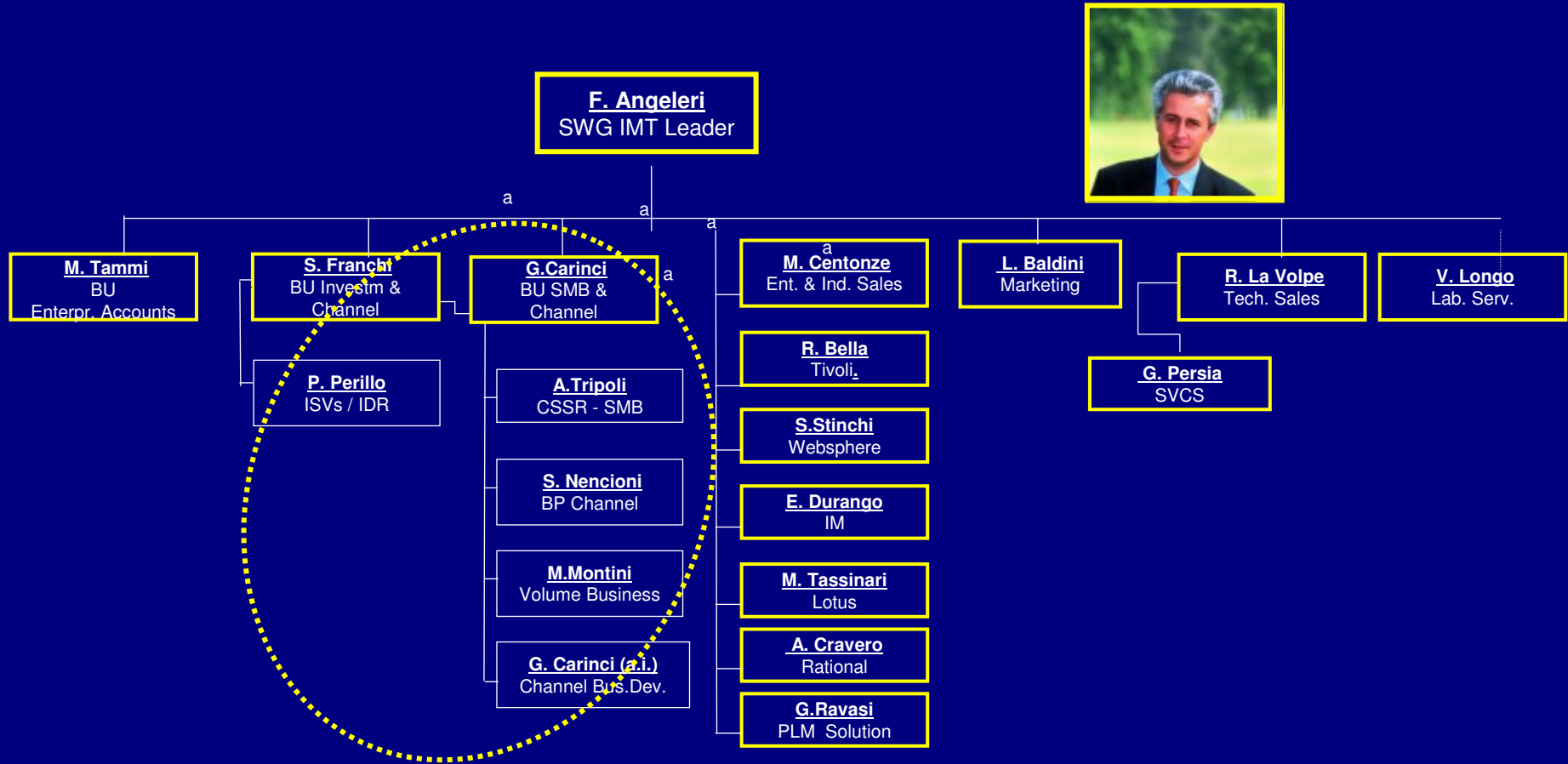
Parma, 1-2 febbraio



**Software Group IBM:
perchè lavorare insieme**

Giovanna Carinci
SWG SMB & Channel Business Unit Manager

SWG Italy



SWG IBM: Perché lavorare insieme

- 1. La DIMENSIONE del SWG in IBM**
- 2. La LEADERSHIP del SWG nel mercato e le Opportunità di Business grazie all'integrazione della competenza di IBM e dei propri PARTNER**
- 3. La forza della strategia e del portafoglio prodotti**
- 4. L'importanza delle ACQUISIZIONI**
- 5. I nuovi Programmi per i Business Partner**
- 6. I SERVIZI come fattore abilitante**

L'importanza del software per IBM

- Costante crescita IBM
 - Fatturato = 91.4 B\$ billion in 2006, +4%
 - Utile Netto 9.4 B\$ billion in 2006, +9%
- **Costante crescita SWG**
 - Fatturato di 18,2 B\$ in 2006, +8%
- 12 anni di crescita costante
- Nel 2006, IBM per il 14° anno consecutivo è al primo posto nella classifica con **3.621 brevetti registrati di cui oltre il 61% relativi al software**
- Oltre 44.000 specialisti a livello mondiale
- Il SW rappresenta il 20% del Fatturato Totale IBM 2006 (+2punti rispetto il 2005)

Information Management

Lotus software

Rational software

Tivoli software

WebSphere software

La leadership del software IBM

➤ **2do software vendor a livello mondiale**

➤ **1mo software vendor nel mercato del middleware**

	IT Player	3Q Market Share	Position
WebSphere®	IBM	39,3%	1
	BEA	7,1%	2
	Microsoft	6,8%	3
Information Management	IBM	19,5%	1
	Oracle	17,9%	2
	Microsoft	8,5%	3
Lotus®	Microsoft	35%	1
	IBM	22,4%	2
	Microsoft	4,8%	3
Rational®	IBM	22%	1
	Oracle	8,8%	2
	Microsoft	7,8%	3
Tivoli®	IBM	20,5%	1
	Microsoft	12,7%	2
	Mercury	8,6%%	3

➤ Source: IDC

I numeri del SW IBM

WebSphere®

- 62.000 aziende clienti
- +2M di sviluppatori di soluzioni basate su WebSphere

Information Management

- 425.000 clienti di soluzioni Data Management
- 14.000 Business Partners; 40,000 applicazioni di ISV disponibili sul mercato

Lotus®

- 118M di utenti Notes/Domino; 10M di utenti corporate di Lotus IM IBM Workplace nel mondo: + 1500 clienti/+2000 sviluppatori/ 2M utenti

Rational®

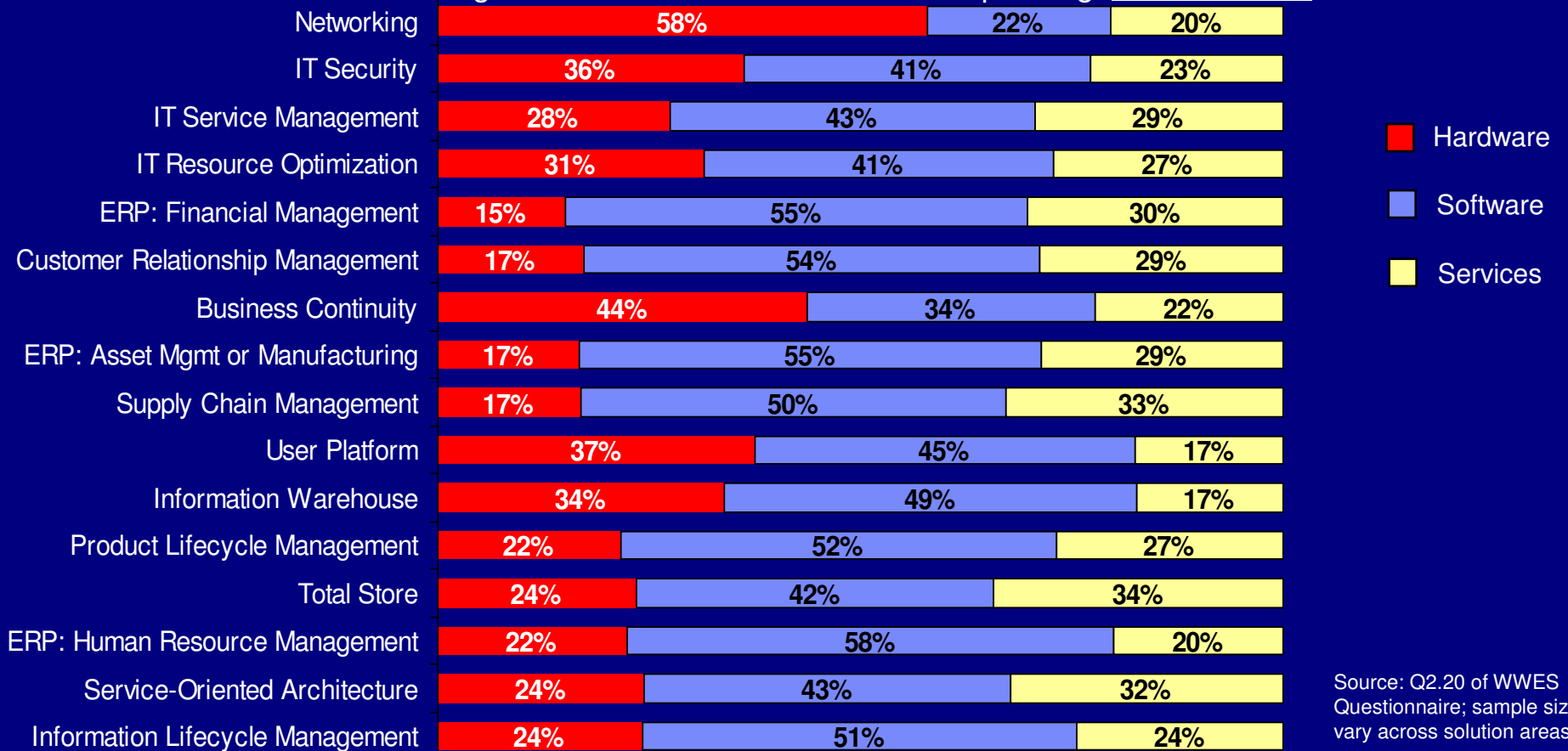
- +600.000 utenti dei tool di sviluppo Rational
- Oltre 30M di download registrati della piattaforma Eclipse

Tivoli®

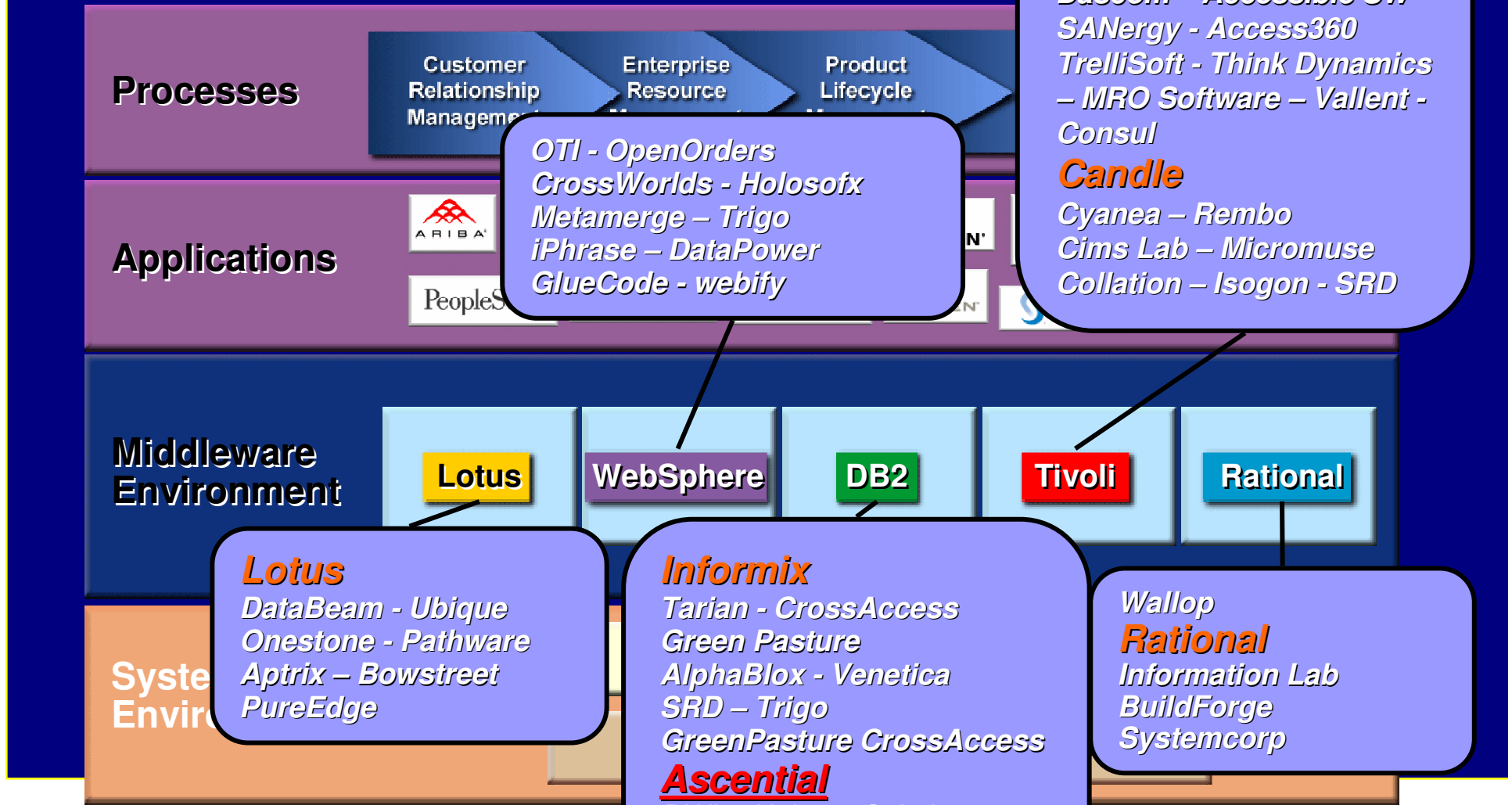
- 22,000 aziende clienti di soluzioni Tivoli Systems Management
- 60M di licenze Tivoli Access Manager

I Clienti, il Mercato, Le Opportunità di Business

Average Percent Distribution of Solution Spending: MID-MARKET



L'importanza delle acquisizioni



Software Value Incentive - SVI

IBM SWG introduce un nuovo, innovativo programma di incentivi e compensi per i Business Partners

Compensi

Incentivi incrementali per:

- Individuazione di nuove opportunità
- Impegno attivo nelle vendite
- Focalizzazione sul mercato SMB

Protezione contributi

Sistema di registrazione delle opportunità:

- Riconoscimento dei risultati
- Protezione delle opportunità registrate dei BP
- Protezione dei margini dei BP
- Massimizzazione dei vantaggi per i BP

Minore complessità

Unica interfaccia:

- Copre tutti i brand SWG
- Applicabile a più tipologie di Business Partner (VAR, ISV, Consulenti e Integratori)



**Margini fino
al 20%
in PIU'**

Soluzioni per ogni esigenza

IBM con i suoi BPs
è in grado di realizzare
SOLUZIONI integrate scalabili,
composte da Hardware, Software e Servizi

Backup e ripristino dei dati, Portale, Posta elettronica e collaborazione aziendale, Archiviazione di posta e documenti, Sicurezza, Vetrina e negozio on-line, Test per evitare il Crash delle Applicazioni, Offerte per lo Sviluppo di Applicazioni, SOA, ...



BPs & IBM SWG



YOUR PASSION. OUR POWER
YOUR PASSION. OUR POWER
YOUR PASSION. OUR POWER

LA NOSTRA PASSIONE. LA NOSTRA FORZA

Il Mondo dei Partner
L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE **2007**

IBM SWG Services
Programmi di Skill enablement

Vito Longo
Manager of SWG Lab Services

1 Febbraio 2007

Migliora i tuoi skill utilizzando i vantaggi messi a disposizione per i BP

▪ Usa il catalogo:

Centinaia di corsi a coprire tutta l'offerta di prodotti e tecnologie IBM SWG, chiaramente illustrati e descritti nel Catalogo 2007. Percorsi formativi "ad-hoc" e certificazioni lo completano e arricchiscono.

▪ Risparmia con TMT:

Iscrivi i tuoi tecnici ai corsi attraverso il tool Internet TMT e ottieni uno sconto del 20% sul prezzo di listino. Puoi sfruttare lo sconto anche per iscrivere i tuoi Clienti che hanno scelto le soluzioni IBM SWG.

...e non dimenticare: You Pass We Pay

Grazie ai vantaggi Partnerworld, vi rimborsiamo i costi sostenuti per i corsi necessari all'ottenimento di una certificazione tecnica

IBM SWG Services: programmi di training



IBM SWG offre un programma di servizi di training ricco e flessibile per aiutare i Clienti a ottenere il massimo dal SW IBM. In aggiunta, il programma supporta i Business Partner nel rendere piu' veloce ed efficace la crescita dei propri skill interni sulle soluzioni e prodotti IBM SWG.

...cosa offriamo

Public Training

Il "Public Training" copre tutti i brand IBM SWG attraverso centinaia di corsi studiati appositamente per andare oltre la teoria attraverso esercizi pratici e metodologie di "hands-on". Una serie di corsi in aula, guidati da istruttori, sono disponibili attraverso un ricco catalogo

Private Training

Il "Private Training" rappresenta il nostro training tecnico adattato a specifiche necessità, come la personalizzazione dei contenuti, della logistica e supporto post-corso

Technical Conferences

Piu' di 6 Technical Conference e seminari condotti annualmente; veri e propri Forums dove professionisti dell'IT possono esplorare argomenti tecnici, incontrare industry leaders e condividere informazioni con colleghi del settore..

.. e accelera il tuo Business

▪ **Entra nel mondo dei Servizi SWG**

Supporta i tuoi clienti che hanno scelto il SW IBM; diventa un fornitore di servizi Professionali SWG sfruttando le potenzialita' offerte dai programmi di skill enablement per formare personale tecnico altamente qualificato

▪ **Lavora con IBM SWG**

Piu' di 130 Specialisti in Italia dedicate ai Servizi SWG, una organizzazione mondiale a supporto dei progetti, vie di accesso preferenziale agli skill dei Lab IBM nel mondo e molto di piu' lavorando in partnership con IBM SWG

▪ **Un esempio: definizione di servizi standard**

IBM SWG Professional Services puo' aiutarti nella definizione di servizi standard particolarmente adatti alla PMI. Un effort pre-definito su attivita' standard (tipicamente installazione e configurazione) che facilitano le negoziazioni fornendo chiari deliverables e tempi per ottenerli.



Il Mondo dei Partner **2007**

L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE

Parma, 1-2 febbraio



Software : Programmi per il Canale

Serenella Nencioni

Italy BP Software Group Sales Manager

Contenuti



- Strategia
- Programma Software Value Incentive (SVI)
- Programma PWIN & VAP
- Offerta OEM

SWG Business Partner - Strategia

Goal

Costruire il miglior ecosistema di Business Partners orientato al valore, fortemente commesso sulla tecnologia software di IBM per generare significative crescite di fatturati e profitti.

Iniziativa strategiche chiave

- **Rinforzare le relazioni “end to end” con i Business Partners**
 - Recruitment selettivo e focalizzato strategicamente
 - Abilitare e coinvolgere i Business Partners per identificare opportunità ed ampliare il mercato
 - Incrementare i compensi per i Business Partners orientati al valore
- **Guidare la crescita con i Business Partners a valore aggiunto**
 - Estendere e fare leva sulle relazioni con consulenti, integratori, VARs e ISVs
 - Fare leva sui VADs per incrementare il mercato ed espandersi nel mid-market

...Rinforzando la nostra cultura orientata sul partner

Benefici chiave per i livelli Advanced e Premier

Benefici	Advanced	Premier
Utilizzo emblema Business Partner IBM	SI	Emblema PREMIER Business Partner IBM
Sales e MKT Center: Conferenza informativa gratuita		SI
Formazione e Certificazioni: WePay (previo acquisto Value Package)	15K\$	50K\$
Run your Business SW	Ampia scelta	Scelta Completa
Technical Sales Support (e-mail/voce)	Disponibile (anche senza acquisto VP)	Disponibile (anche senza acquisto VP)
Middleware Solutions Assurance Assistance	SI	SI
Middleware Technical Seles Consultancy (Technical mentory)	2 sessioni	4 sessioni

SVI in Action

Contatto IBM : Egidio Borroni

e_borroni@it.ibm.com

www.ibm.com/partnerworld/softwarevalueincentive

Software Value Incentive

IBM SWG introduce un nuovo, innovativo programma di incentivi e compensi per i Business Partners

Highlights...

- **Premia i Business Partners per il loro contributo alla creazione di valore attraverso l'intero processo di vendita**
- **Semplifica e razionalizza i programmi esistenti**
- **Realizzato sulla base dei feedback ricevuti dai Business Partners**

Il valore del Partner nel processo di vendita

Processo di Vendita

Identify

Sell

Fulfill

Contributo del Business Partner

Identificando e qualificando nuovi clienti/opportunità per i prodotti SWG

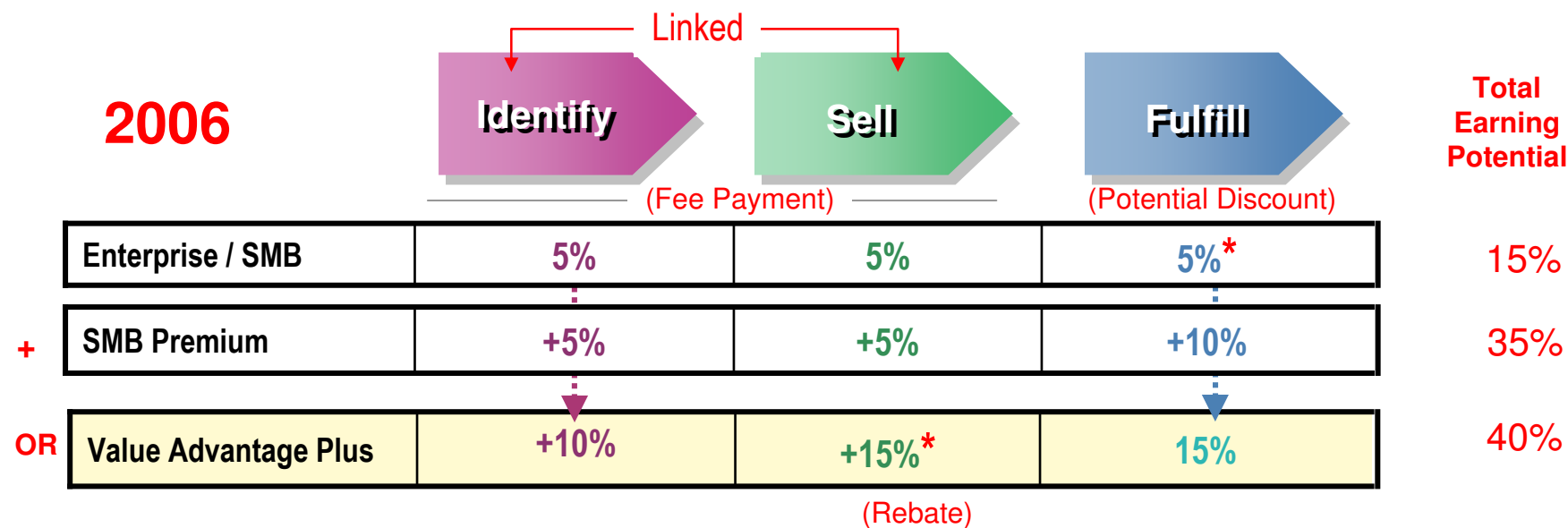
Sviluppando e fornendo proposte di valore che possano convincere il cliente a scegliere i prodotti SWG di IBM

Fornendo servizi di fulfillment come ad esempio la gestione dei contratti e degli ordini, dei crediti, la logistica e la consegna

Sistema di registrazione

Cattura con cura il contributo del Business Partner

Allineare gli incentivi al valore del Business




- ▶ I compensi per “identificazione” sono subordinati alla “vendita”
- ▶ I compensi per “identificazione” e “vendita” sono indipendenti dal “fulfillment”
- ▶ Value Advantage Plus rimane una alternativa per i compensi di “vendita”
- ▶ I compensi (fee) sono pagati trimestralmente

(Assumendo che il partner identifica, vende e ordina)

* Margine in accordo con il VAD

Requisiti per partecipare al programma SVI 2007

***Per poter usufruire degli incentivi di identificazione e vendita,
un Business Partner deve:***

- 
- ✓ essere iscritto al programma IBM PartnerWorld (qualsiasi livello)
 - ✓ possedere almeno 3 certificazioni software correnti
 - Di cui almeno 2 sono certificazioni tecniche software di **brand**
 - ✓ registrare l'opportunità nel ***Sistema IBM di registrazione (GPP)***
 - Essere in possesso di una certificazione tecnica per ogni brand inserito nell'opportunità
 - ✓ essere il primo a registrare l'opportunità e ricevere la relativa approvazione

Sistema IBM di registrazione delle opportunità dei BP

Global Partner Portal (GPP)

- ▶ Facile da usare, finestre e menu intuitivi
 - ▶ Protegge l'opportunità del Business Partner e le informazioni sul cliente
 - ▶ Interfaccia IBM comune per la vendita di hardware e software
-
- Stato della opportunità visibile dal BP "owner"
 - ▶ Gli IBM Sales Rep non avranno accesso a queste informazioni
 - ▶ L' SSR BP di IBM avrà accesso alle informazioni solo se il Business Partner lo aggiunge nel team di vendita dell'opportunità
 - Protegge l'investimento del Business Partner
 - ▶ Generazione della domanda e marketing
 - ▶ Skill e risorse
 - ▶ Lunghi cicli di vendita



...tempestiva e accurata cattura del contributo del Business Partner

Il ruolo del VAD nello SVI

- **Partner deve specificare il distributore designato**

- ▶ Il distributore designato deve essere il medesimo sia per lo SVI che per il VAP
- ▶ Il Partner che effettua la fornitura del software deve ordinarlo al VAD designato per poter ottenere gli incentivi dello SVI

- **Benefici per il VAD**

- ▶ Costruire un ecosistema con influencers (SIs, ISVs) e VARs
- ▶ Recruitment e crescita di Partner a valore aggiunto
- ▶ Coinvolgere i BP per registrare le opportunità



A chi rivolgersi

- **IBM**

- ▶ **Egidio Borroni:**
- ▶ **Partnerworld Contact Services**

e_borroni@it.ibm.com
02-70316105
emeapw@uk.ibm.com

- **Avnet**

- ▶ **Gianni Nalato:**

gianni.nalato@avnet.com
02-66085466

- **Computer Gross**

- ▶ **Silva Falaschi**

s.falaschi@computergross.it
0571-9977

- **Esprinet**

- ▶ **Barbara Scalich**

barbara.scalich@esprinet.com
0362-4961



PWIN e VAP in Action

Contatti IBM : Alessandro Roccia
Daniela Dibenedetto

alessandro_roccia@it.ibm.com
daniela_dibenedetto@it.ibm.com

www.ibm.com/partnerworld/industry networks
www.ibm.com/partnerworld/value advantage plus

PartnerWorld Industry Networks – PWIN

Un insieme di risorse specializzate e studiate per vari settori d'industria, a disposizione dei Business Partner IBM al fine di incrementare il comune business

“Punta in alto con il tuo team di fiducia”

Bancario

Sanitario e scientifico

Settore pubblicitario

Telecomunicazioni

Automobilismo

Manifattura

Retail al dettaglio

Vendita



Energetico e Utility

Finanziario

Elettronico

Assicurativo

Viaggi e trasporti

Didattico e formativo

Cosa Offriamo ?

- Supporto Tecnico e di Formazione in fase di sviluppo
- Strumenti di marketing e di vendita per la generazione di lead
- Collaborazione con il team di rappresentanti IBM

Value Advantage Plus – VAP

Programma dedicato a BP che sviluppano soluzioni a “valore aggiunto” che includono applicazioni e/o servizi integrati con middleware IBM



Il VAP premia l'integrazione del middleware IBM con l'applicazione del BP

Vantaggi chiave:

- permette al BP di acquistare il sw IBM legato a quella soluzione con significativi sconti :
 - fino al 20% (*) sconto up – front per cliente finale Enterprise
 - fino al 30% (*) sconto up – front per cliente finale SMB
- dà la possibilità di offrire sul mercato soluzioni competitive (prezzo/valore) !
(*) comprensivo dei margini concordati con il Distributore

OEM in Action

Contatto IBM : Luca Dalzoppo

luca_dalzoppo@it.ibm.com

<http://www-306.ibm.com/software/it/oem>

I partner di riferimento per l'offerta OEM

▪ Partner OEM

ISV o TP che integra funzionalità del software IBM con le proprie “Soluzioni”:

- ▶ **ISV – Independent Software Vendor** - utilizzano middleware a supporto della realizzazione delle proprie applicazioni (WCT, WAS, DB2, Message Broker, JVM, WECM etc.)
- ▶ **TP - Technology Partner (produttori di dispositivi)** - Utilizzano componenti nella produzione di loro dispositivi (PDA, Wearable Computer, STB, Navigatori satellitari, SCADA, etc.)

▪ Software OEM

- ▶ Un Componente o un prodotto SW IBM
- ▶ Il SW IBM può essere o non essere “visibile” nella Soluzione del Partner
- ▶ Il prezzo del SW IBM **non** può essere pubblicizzato/comunicato ai Vostri Clienti
- ▶ Il SW IBM può essere venduto **solamente** come parte della Vostra Soluzione

Perchè scegliere la modalità OEM

■ Mercato

- ▶ Il contratto OEM consente di vendere anche fuori dal territorio nazionale e non costringe il BP a siglare accordi locali.
- ▶ Il BP OEM non deve comunicare informazione sull'utente finale alla IBM.
- ▶ Il BP OEM può utilizzare i propri contratti nella relazione con i Clienti
- ▶ I rappresentanti OEM riescono ad essere più rapidi nel presentare le loro offerte ai Clienti

■ Supporto

- ▶ I Clienti finali vogliono una soluzione integrata ed in particolare vogliono avere un unico interlocutore (single point of contact) per tutte le problematiche
- ▶ ISVs/TP preferisce mantenere il completo controllo del Cliente
- ▶ Il BP OEM può sottoscrivere un contratto di manutenzione con IBM per garantirsi il supporto di 2^a livello e la upgrade protection

■ Condizioni

- ▶ Il prezzo tiene conto dell'utilizzo
- ▶ IL BP OEM non è obbligato ad acquistare prima della vendita al cliente. E' richiesta una consuntivazione, generalmente mensile
- ▶ Il prezzo può essere stabilito per un periodo di tempo definito; pianificazione delle attività e campagne di marketing più coerente

Q&A



Il Mondo dei Partner **2007**

L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE

Parma, 1-2 febbraio



Il Supporto tecnico

Massimo Colorio

SMB & Channel Technical Sales Manager

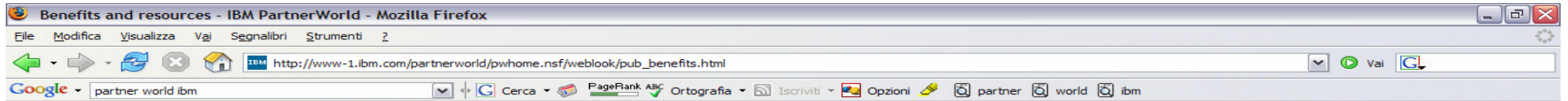
- ***Quali supporti tecnici mi può offrire la direzione Software di IBM?***

- ***Come posso utilizzarli?***

Il Mondo dei Partner 2007

L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE

Parma, 1-2 febbraio



IBM PartnerWorld > **Benefits and resources**

IBM PartnerWorld is a comprehensive marketing and enablement program providing a vast array of benefits for all IBM Business Partners. Consultants, integrators, Independent Software Vendors and resellers may view the benefits via these task-based categories:

- Marketing** - Access trend data, build plans, and generate demand.
- Selling** - Create proposals, improve closing rates, publicize your success.
- Technical** - Access tools for product development and support.
- Training** - Access certifications, Webcasts, workshops, and discounts.
- Collaboration** - Use forums, network with other BPs and IBM.

Membership

- Join PartnerWorld
- Member sign in
- Forgot your password?
- Need assistance?

Select a country/region

Select one [Go]

More resources

- Initiatives**
Initiatives comprise a number of offerings which IBM makes available to selected communities of Business Partners. The benefits Business Partners receive from Initiatives are over and above the base PartnerWorld program benefits.
- Value Package / Value Options**
Build on the rich set of high value benefits available from IBM by purchasing the IBM Value Package or Value options.
- IBM Premier Business Partner Difference**
Unique offers and valuable benefits available to Premier Business Partners in recognition of their higher level of investment in IBM.
- Products, services and solutions**
Information on IBM services, Lenovo, xSeries resources, Linux, software, printing systems and more.
- Industry networks**
Access industry-tailored resources to accelerate your success with your on demand industry solutions.

Why join?

Benefits and resources

- Marketing
- Selling
- Technical
- Training
- Collaboration
- Initiatives
- Value Package/Options
- Products, services and solutions
- Industries

Membership levels

IBM strategies

Events

News

Contact PartnerWorld

About IBM | Privacy | Contact

- Strumenti per la vendita
- Materiale di marketing
- Risorse tecniche e supporto
- Formazione e certificazione
- Prodotti, servizi e soluzioni
- Industries solutions
- Value Package



Cosa offriamo

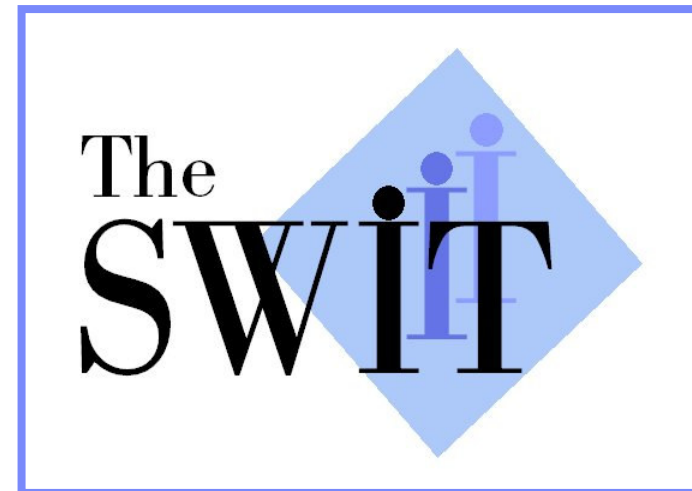
- **Supporto tecnico su specifiche opportunità di vendita**
 - disegno di soluzioni “cross-brand”
 - supporto di prodotto

- **Enablement “ad-hoc” e via TEC (Technical Exploration Center)**

- **Supporto a sviluppatori e software houses per porting di applicazioni su middleware IBM**

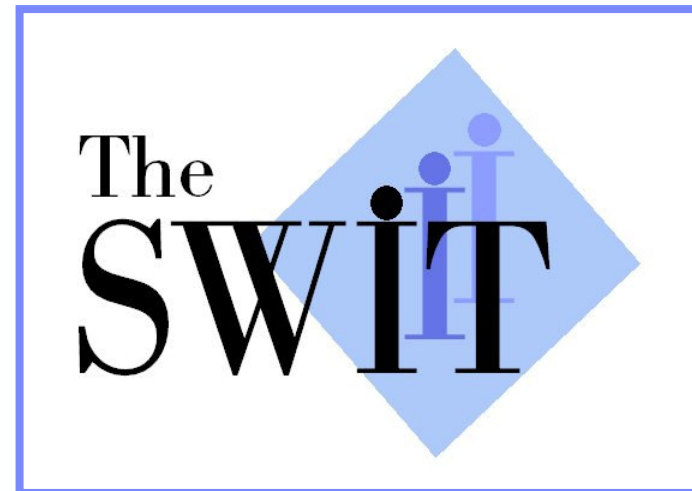
IBM Channel Technical Sales Team

- Un team di Architetti e Specialisti IT cross-brand del SWG
- esclusivamente dedicato ai BP IBM: distributori, reseller, System Integrators, ISV, sviluppatori
- punto di ingresso verso l'intera comunità tecnica del SWG (italiana e internazionale)



IBM Channel Technical Sales Team

- Supporto tecnico di prevendita
 - *disegno architettonico di soluzioni per il cliente,*
 - *supporto nella risposta a bandi di gara,*
 - *supporto tecnico di prodotto,*
 - *best-practices, ecc.*
- Supporto per demo / proof-of-technology
- Supporto all'utilizzo del Midmarket Pattern Tool
- Solution / Quality assurances



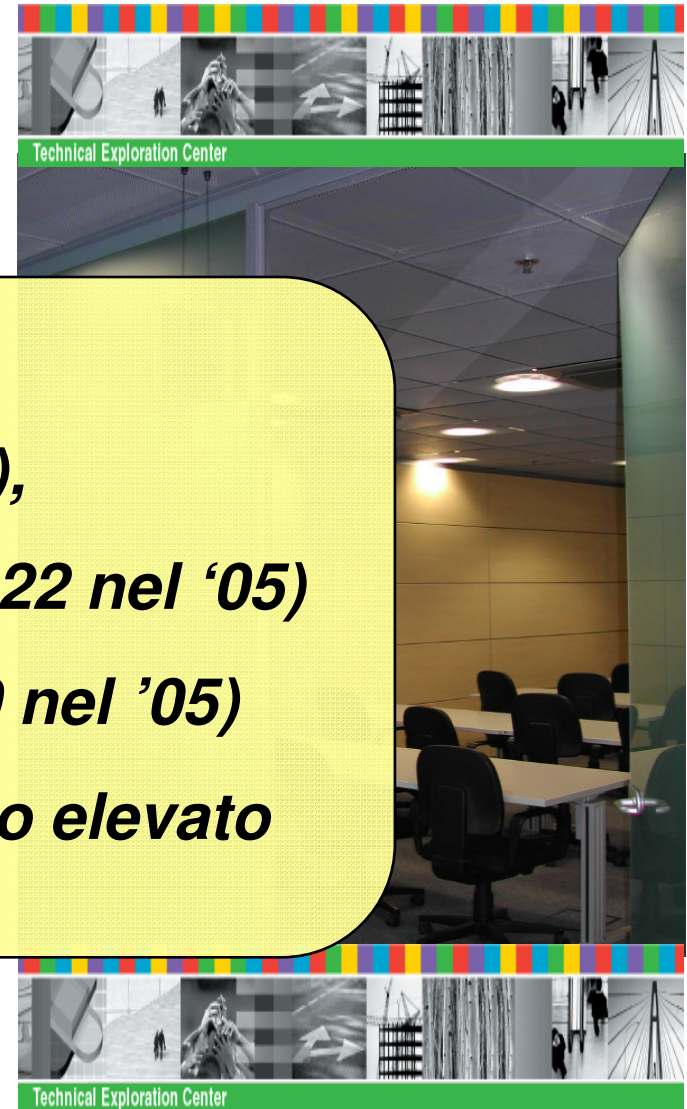
➤ **Workshop avanzati**

- *nuovi prodotti*
- *nuove soluzioni tecnologiche*
- *approfondimenti tecnologici in aree emergenti*

➤ **Proof of Technology**

Nel 2006:

- **Ambiente di sperimentazione per testare con i clienti**
 - **141 workshops (68 nel 2005),**
- **Ampio spettro di applicazioni**
 - > HW: xSeries, pSeries, iSeries
 - > SW: Win, Aix, Linux, IBM Middleware
- **Milano e Roma**
 - **grado di soddisfazione molto elevato**



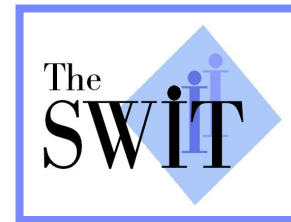


- **Eventi, education e briefing per gli sviluppatori**
- **Fornisce un accesso più semplice e rapido alla tecnologia IBM (HW e SW)**
- **Riduce I costi di sviluppo e porting**
- **Ampia dotazione hardware e software**
 - *HW: xSeries, pSeries, iSeries*
 - *SW: Win, Aix, Linux, IBM Middeware*
- **Enablement al design e al porting di applicazioni su middleware IBM per BPs, ISVs e System Integrators**



Cosa offriamo

- **Supporto tecnico su specifiche opportunità di vendita**
 - disegno di soluzioni “cross-brand”
 - supporto di prodotto



- **Enablement “ad-hoc” e via TEC (Technical Exploration Center)**



- **Supporto a sviluppatori e software houses per porting di applicazioni**



Il Mondo dei Partner 2007

L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE

Parma, 1-2 febbraio

IBM

Country/Region (en/it) | Terms of use

Name | Products & services | Support & downloads | My account

IBM PartnerWorld > Selling resources > Industries and solutions

Industry Networks for ISVs

Overview
Healthcare
Other ind

Partner

IBM PartnerWorld

Independent software vendors

IBM

Channel Sales Rep di riferimento

Massimo Colorio:
massimo_colorio@it.ibm.com

Technical Exploration Center:
tec_milano@it.ibm.com

IBM Innovation Center:
iic_milano@it.ibm.com

Membership

- Join PartnerWorld
- Member sign in

Executive corner

Buff Duncan

Trust always matters

Benefit highlights

Close deals in 4th quarter

with IBM Sales Connections

- Key ISV benefits

Work with Business Partners

- Find an IBM Business Partner
- Find a solution

Marketing and sales support to help you generate industry solutions and close customer deals faster with assistance provided throughout the sales cycle

Print version

Il Mondo dei Partner
L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE **2007**

IBM SWG Services
Programmi di Skill enablement

Vito Longo
Manager of SWG Lab Services

1 Febbraio 2007

Migliora i tuoi skill sfruttando i vantaggi messi a disposizione per i BP

▪ Usa il catalogo:

Centinaia di corsi a coprire tutta l'offerta di prodotti e tecnologie IBM SWG, chiaramente illustrati e descritti nel Catalogo 2007. Percorsi formativi "ad-hoc" e certificazioni lo completano e arricchiscono.

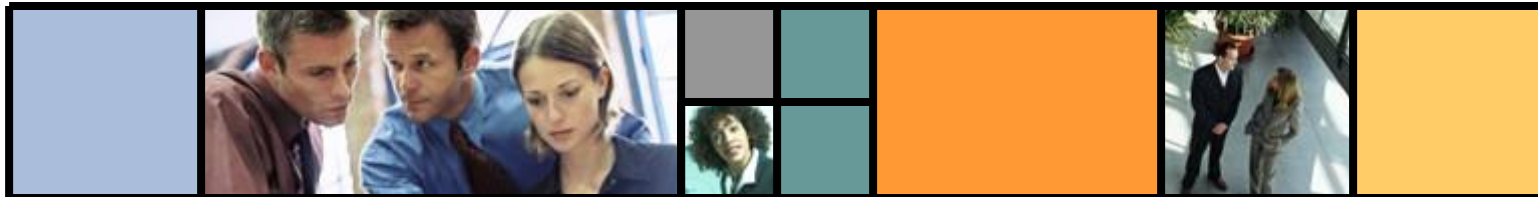
▪ Risparmia con TMT:

Iscrivi i tuoi tecnici ai corsi attraverso il tool Internet TMT e ottieni uno sconto del 20% sul prezzo di listino. Puoi sfruttare lo sconto anche per iscrivere i tuoi Clienti che hanno scelto le soluzioni IBM SWG.

...e non dimenticare: You Pass We Pay

Grazie ai vantaggi Partnerworld, vi rimborsiamo i costi sostenuti per i corsi necessari all'ottenimento di una certificazione tecnica

IBM SWG Services: programmi di training



IBM SWG offre un programma di servizi di training ricco e flessibile per aiutare i Clienti a ottenere il massimo dal SW IBM. In aggiunta, il programma supporta i Business Partner nel rendere piu' veloce ed efficace la crescita dei propri skill interni sulle soluzioni e prodotti IBM SWG.

...cosa offriamo

Public Training

Il "Public Training" copre tutti i brand IBM SWG attraverso centinaia di corsi studiati appositamente per andare oltre la teoria attraverso esercizi pratici e metodologie di "hands-on". Una serie di corsi in aula, guidati da istruttori, sono disponibili attraverso un ricco catalogo

Private Training

Il "Private Training" rappresenta il nostro training tecnico adattato a specifiche necessità, come la personalizzazione dei contenuti, della logistica e supporto post-corso

Technical Conferences

Piu' di 6 Technical Conference e seminari condotti annualmente; veri e propri Forums dove professionisti dell'IT possono esplorare argomenti tecnici, incontrare industry leaders e condividere informazioni con colleghi del settore..

.. e accelera il tuo Business

▪ **Entra nel mondo dei Servizi SWG**

Supporta i tuoi clienti che hanno scelto il SW IBM; diventa un fornitore di servizi Professionali SWG sfruttando le potenzialita' offerte dai programmi di skill enablement per formare personale tecnico altamente qualificato

▪ **Lavora con IBM SWG**

Piu' di 130 Specialisti in Italia dedicate ai Servizi SWG, una organizzazione mondiale a supporto dei progetti, vie di accesso preferenziale agli skill dei Lab IBM nel mondo e molto di piu' lavorando in partnership con IBM SWG

▪ **Un esempio: definizione di servizi standard**

IBM SWG Professional Services puo' aiutarti nella definizione di servizi standard particolarmente adatti alla PMI. Un effort pre-definito su attivita' standard (tipicamente installazione e configurazione) che facilitano le negoziazioni fornendo chiari deliverables e tempi per ottenerli.