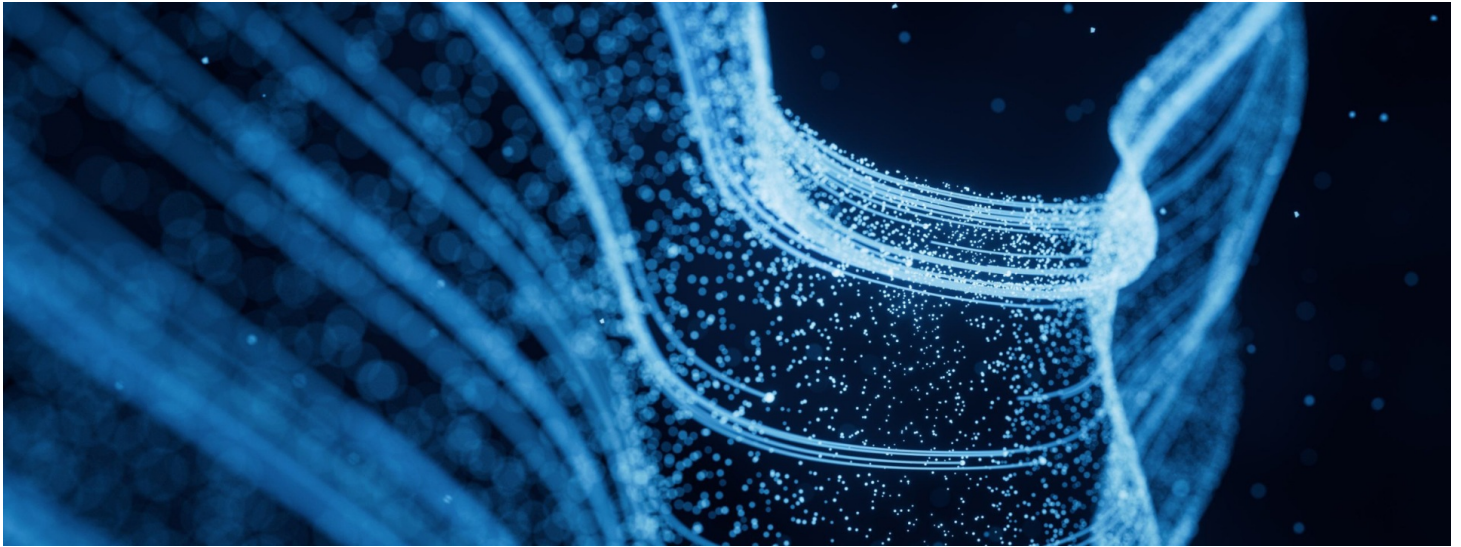


IBM invierte en las habilidades y experiencia del ecosistema para impulsar el crecimiento

El enfoque renovado en las habilidades brinda a los socios el acceso a las mismas insignias y materiales de entrenamiento de ventas que los empleados de IBM. Se puede acceder sin costo a través de una experiencia digital simplificada.

By Kate Woolley | General Manager, IBM Ecosystem

December 17, 2022



[Como comenté este año](#), IBM está en camino a duplicar su compromiso con el ecosistema. Realizamos inversiones significativas para establecer a los socios del ecosistema en el centro de nuestra estrategia de negocio. Seguimos trabajando diligentemente para simplificar la experiencia y ser más esenciales para sus negocios con herramientas y recursos mejorados y ampliados.

Estamos dando el siguiente paso en nuestro camino con los socios al anunciar un enfoque renovado para el entrenamiento que, por primera vez, brinda a todos los miembros de PartnerWorld [registrados](#) acceso a la misma capacitación y formación que los vendedores de IBM. Es importante destacar que los socios ahora tienen acceso a estos recursos sin costo.

Formación y capacitación premium

Los socios nos han dicho que cuanto más experiencia adquieran en los productos de IBM que venden, mejor equipados estarán para ganar con los clientes. Con esto en mente, y el objetivo de ayudarles a ganar más, hemos ampliado el acceso a los mismos entrenamientos, *badges* y materiales de formación que utilizan nuestros vendedores.

Las capacitaciones disponibles para los socios están alineadas con las ofertas de productos que utilizan para brindar soluciones de nube híbrida e IA para los clientes, la automatización, la seguridad, la sostenibilidad, la infraestructura y más. Los nuevos *badges* o insignias técnicas y de ventas demuestran la experiencia en la industria de un socio.

Algunos de los materiales adicionales que ponemos a disposición incluyen:

- Demos de ventas: orientación que permite a los socios ejecutar sus propias demostraciones exitosas para los clientes, incluidos guiones que destacan los beneficios de las ofertas.
- Presentaciones para vendedores: plantillas clave para ayudar a cerrar tratos, incluido cómo posicionar la oferta y cómo compartir ventajas sobre los competidores.
- Presentaciones de clientes: activos listos para usar para reuniones de clientes que destacan los beneficios y ventajas clave de las ofertas de IBM.
- Prospección digital: contenido adicional que muestra las capacidades de los productos de IBM que se pueden compartir con los clientes, como *white papers*, informes de analistas, presentaciones y resúmenes de soluciones.

Cuando el nuevo contenido está disponible, los empleados de IBM y los socios pueden acceder al mismo tiempo, para ayudar a mejorar la colaboración y hacer que la interacción sea más dinámica.

Experiencia digital mejorada

Como parte del compromiso de IBM de introducir eficiencias de manera ágil, los socios pueden acceder a los materiales de capacitación y entrenamiento a través de un nuevo centro de aprendizaje diseñado para mejorar drásticamente la experiencia digital. Ahora es más sencillo que nunca encontrar la formación correcta en el momento adecuado y completar los cursos deseados. Los usuarios notarán una experiencia más actualizada y coherente en el sitio de IBM, lo que facilitará la búsqueda de recursos.

Le animo a explorar. Empezar ahora visitando: <https://www.ibm.com/training/bplearn/catalog>

Compromiso de IBM con el ecosistema

Quiero ser clara: los socios y los empleados de IBM se consideran un solo equipo. Las inversiones que continuamos haciendo en la experiencia de los socios son parte de nuestro compromiso continuo de ser más esenciales para sus negocios. Además de lo que presentamos ahora, durante el año pasado duplicamos los vendedores especializados de los socios de IBM Ecosystem, aumentamos los vendedores técnicos de los socios en más del 35% y desarrollamos la experiencia digital con nuestro Portal de Socios. El trabajo realizado dio como resultado un mejor registro de acuerdos e introdujo a los socios a más de 7000 acuerdos potenciales valorados en más de 500 millones de dólares a nivel mundial.¹

Nuestro trabajo no se detiene aquí. Continuaremos invirtiendo en la experiencia del socio para que juntos, como un solo equipo, podamos lograr nuestro objetivo de duplicar los ingresos a través de IBM Ecosystem en los próximos 3 a 5 años.² Ustedes tienen mi compromiso.

¹ Métricas propias obtenidas de los datos de ventas de IBM, de enero a agosto de 2022

[2](#) Las declaraciones relativas a la dirección e intención futuras de IBM están sujetas a cambio o retirada sin previo aviso, y representan únicamente metas y objetivos.

Article Categories

[Ecosistema](#)

Back to Stories