

Partnerunterstützung

Comstor Online-Trainingscenter über WebEx

Abrufbares Webinar-Angebot für den IT-Fachhandel

Berlin, 17. September 2008 – Comstor baut ihren Sales-Support für Fachhandelspartner mit aktuellen Web-Seminaren weiter aus. Der Cisco-fokussierte Value-Add-Distributor hat dazu sein Online-Trainingscenter eCampus mit WebEx völlig neu aufgebaut. Live-Schulungen, -Präsentationen und -Demos werden im Internet übertragen und helfen den Resellern, neueste Technik kennen und verstehen zu lernen. Zudem werden im virtuellen Pre-Sales-Support regelmäßig in kurzen Online-Sessions tagesaktuelle Business-Informationen ausgetauscht.

Comstor intensiviert die Schulung und Information ihrer Cisco-Partner derzeit besonders im SMB-Umfeld. Mit den erweiterten Service-Angeboten über die interaktiven Webinare stattet der Spezialist für Networking, Konvergenz, Security und Mobility seine Reseller zusätzlich mit vertrieblischem und technischem Know-how aus.

Online-Meeting unter Partnern

„Mit WebEx nutzen wir jetzt eine der attraktivsten Plattformen in diesem Umfeld für unser virtuelles Trainingscenter eCampus“, erklärt Joachim Braune, General Manager der Comstor. „Webinare können das persönliche Gespräch von Angesicht zu Angesicht natürlich nicht ersetzen. Es ist für uns auch weiterhin unverzichtbar. Doch helfen die Online-Sessions unseren Fachhandelspartnern, ohne großen Aufwand oder gar Anreise stets auf der Höhe aktueller Entwicklungen zu sein. Das gibt ihnen genau jenen Informationsvorsprung in Verkauf und Beratung, der ihr SME-Geschäft dauerhaft zum Erfolg führt.“

Über das neue Online-Medium nutzt Comstor allerneueste Technik und bewährte Didaktik. Comstor's Tutor Sessions (CTS) arbeiten dabei völlig interaktiv mit Audio-Präsentation und Remote Control im Videostream. Die Trainer und Moderatoren sind immer auf dem Monitor zu sehen. Diskussionen der Teilnehmer oder gemeinsames Arbeiten an Dokumenten sind wie in herkömmlichen Schulungssituationen möglich, wenngleich über alle räumlichen Grenzen hinweg.

Für die Fachhändler liegen denn auch genau darin die entscheidenden Vorteile. Denn ohne Reiseaufwand und Ausfallzeiten lassen sich Mitarbeiter ins Internet auf Lehrgänge schicken und inhouse auf Key-Technologien schulen. Einzelne Live-Präsentationen oder ganze Schulungsszenarien können aufgezeichnet werden. Sie lassen sich dann im Nachhinein im Web unter <https://comstor.webex.com> abrufen, anschauen und jederzeit nachbereiten, wenn man live nicht dabei sein konnte. Innerhalb seiner eCampus Plattform baut Comstor eine "Training on Demand" Mediathek auf, die den Partnern im Web schon bald eine weitaus größere Themenauswahl als bisher zur Verfügung stellen soll. Dennoch setzen die Berliner parallel dazu unverändert auf die persönliche Begegnung bei Roadshows und Seminaren.

Informationen zu diesem Service finden Interessierte auf der Website des Distributors unter: www.comstor.de



Hintergrund

Bei den IT-Dienstleistungen werden Wartung und Services für neueste Technologiefelder immer gefragter. Comstor bietet ihren qualifizierten Fachhandelspartnern neben vielen differenzierten Werkzeugen zur Verkaufsförderung einen aktiven Business Support und Schulungen zum Auf- und Ausbau neuer Geschäftsfelder. Das Comstor eCampus Trainingscenter mit seinem ausbaufähigen Archiv aus praxisnahen Webinaren hilft dem Fachhandel, sich weiter zu qualifizieren und damit im Wettbewerb zu differenzieren. Cisco-Reseller kommen damit in die Lage, ihren Kunden jederzeit die Lösungen zu empfehlen, die ihre IT-Systeme und -Infrastrukturen zeitnah den branchentypischen Innovationen anpassen. Denn IT-Services und proaktiver Support gewinnen im SMB-Umfeld eine hohe Bedeutung. Sie sind für die Wettbewerbsfähigkeit kleiner wie mittelgroßer Unternehmen genau so wichtig wie für Konzerne und international agierende Organisationen. Service ist längst zu einem eigenen Markt geworden, für den die Comstor ihre Cisco-Reseller nun auch über das Internet online und on demand qualifiziert.

Über Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco sowie für Lösungen im Bereich Networking, Security, Mobility und Konvergenz. Als Cisco fokussierter Distributor im Kreise erstklassiger ITK-Hersteller und Lösungsanbieter von Rang steht die Comstor Berlin ihren Channel-Partnern, Resellern, VARs und Service Providern bei allen Fragen zu IP-Netzwerken, Voice & Video, Security oder Mobility zur Seite. Allseitige Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in PreSales, Sales und AfterSales sind für Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen.

Kontakt

Comstor, a Westcon Group Company
Mario Gothan
Kaiserin-Augusta-Allee 113
10553 Berlin

Telefon +49 (0)30 346 03 503
Fax +49 (0)30 346 03 199
mario.gothan@comstor.de

Pressekontakt

Riba:BusinessTalk GmbH
Aki Blum
Klostergut Besselich
56182 Urbar / Koblenz

Tel.: +49 (0)261-963757-0
Fax: +49 (0)261-963757-11
ablum@riba.eu

