

# Wsparcie partnerskie w najczystszej postaci - the Microsoft Business Sales Circle (MSBSC)

---

Daniela Jannink

Ciągła nauka to absolutny wymóg, zwłaszcza w przypadku dynamicznego wzrostu wiedzy know-how z branży IT. Dlatego od kilku lat Microsoft wspiera wybranych partnerów z pośród około 36000 partnerskich firm zapewniając im wszechstronne szkolenia, które zyskały uznanie także poza sektorem swojej branży.

Łącząc ekspertyzę IT, doradztwo oraz metody sprzedaży z obszarami rozwoju osobistego stworzono wyjątkowe programy rozwoju. W tym kontekście SYSTEM TRENINGOWY STRUCTOGRAM® pełni bardzo ważną rolę.

## MSBSC – tylko najlepsi

„Propozycje szkoleniowe Microsoftu, kończą się egzaminem, są unikatowe w na skale naszej branży; są skierowane głównie do pracowników zorientowanych na sprzedaż. Dynamiczny charakter branży IT powoduje, że oczekiwania są ogromne. W rezultacie jest duże zapotrzebowanie na nasze produkty” mówi Daniela Reher, Manager Microsoft Partner Network (MPN) & Readiness, która pracuje w dziale marketingu firmy Microsoft od 16 lat. Ci, którzy chcieliby wziąć udział w Microsoft Business Sales Circle (MSBSC) muszą spełnić bardzo surowe kryteria; co najmniej 3 letnie doświadczenie sprzedażowe na szczeblu decyzyjnym, co najmniej roczne doświadczenie w sprzedaży kompleksowych rozwiązań, jak również dające się udowodnić ukierunkowanie na Microsoft Business. Nie trzeba powtarzać, że osiągnięcia powyżej średniej są wymagane, oprócz chęci do zainwestowania około 12 dni pracujących w roku w program szkoleniowy. Program wyróżnia połączenie „twardych” obszarów takich jak sprzedaż i zarządzanie z obszarami „miękkimi” takimi jak komunikacja i osobisty wpływ. Jeden moduł: „Wgląd w naturę ludzką w sprzedaży” gra kluczową rolę wraz z Systemem Treningowym Structogram i jest tematem obowiązkowym dla każdego z uczestników.

Okolo 200 osób aktywnie zaangażowanych, na różnych poziomach MSBSC. Wyjątkowe oferty szkoleń, wspólna nauka z zaangażowanymi kolegami oraz intensywny networking to główne cechy tego programu.

System Treningowy STRUCTOGRAM® jako główny element

„Już na samym początku MSBSC zdecydowaliśmy się na System Treningowy STRUCTOGRAM®” potwierdza Daniele Reher, która przejęła zarządzanie programem około półtora roku temu. Program istnieje około 30 lat i przez cały czas testuje i sprawdza, co przekonuje twórców MSCSC. Ralf China, coach Structogramu tłumaczy dlaczego: „Analiza biostrukturalna oparta jest na badaniach mózgu, a ostatnie odkrycia w biologii molekularnej oraz genetyki behawioralnej potwierdzają ten koncept. A zatem istnieją naukowe podstawy dla lepszego zrozumienia ludzkich osobliwości – podstawy, które są intuicyjne, łatwe do zrozumienia i możliwe do zastosowania od razu”.

## **STRUCTOGRAM®**

Jest to udowodnione naukowo, że podstawowe cechy charakteru osoby zależą od indywidualnego sposobu pracy mózgu. Te odkrycia zapoczątkowały analizę biostrukturalną ze STRUCTOGRAMEM®; a System Treningowy STRUCTOGRAM® dla sprzedaży i przywództwa wprowadza tę wiedzę w życie.

Najnowsza inicjatywa Microsoftu, ‘skazana na sukces’ – FIT na przyszłość wraz z odnoszącym sukcesy programem MSBSC, który jest prowadzony od lat, Microsoft wspiera swoich partnerów poprzez „inicjatywę FIT (Znalezienie Eksperta IT *Finding IT Expertise*)” od kwietnia 2012 roku. Ta inicjatywa pomaga firmom rekrutować i szkolić nowych pracowników. Tutaj ponownie stosuje się zasadę wspomnianą wcześniej: Indywidualne mocne strony przyszłych profesjonalistów mogą być rozwijane do optymalnego stanu, dzięki przyswajaniu technicznych obszarów stanowiących wyzwanie oraz „miękkich umiejętności”. To zapewni im udany start w świecie IT.

„Od momentu kiedy uczestniczyłem w treningu Structogram® dużo lepiej rozumiem osoby, które różnią się ode mnie i znajduje sposób na to, by traktować ich w taki sposób, by odczuli, że są rozumiani. Wiem dlaczego dana osoba jest jaka jest i potrafię na to odpowiednio zareagować. Coś we mnie naprawdę „zaskoczyło”, dzięki czemu lepiej radzę sobie z klientami jak i życiu prywatnym.

**Maria Hartl, Specialist Competence Center, CANCOM GmbH, Germany**

„Czuję się pewniej kiedy rozmawiam z klientami i mogę się od razu do nich dopasować. Od momentu kiedy uczestniczyłam w treningu Structogram® mogę bardzo łatwo „skategoryzować” osobę z którą rozmawiam przez telefon wedle jej biostruktury i współgrać z nią. To jest niezmiernie ważne, ponieważ biznes polega na kontakcie z drugim człowiekiem. To było świetne! Już po dwóch dniach treningu z łatwością można było zastosować wiedzę wyniesioną z treningu. To naprawdę działa zarówno w pracy i w domu!”

**Tanja Brüning, Account Executive, ADLON DV Systems GmbH, Ulm, Germany**

“Trening Structogram® jest interesujący i pouczający dla każdego, ponieważ ułatwia rozpoznawanie wzorców zachowań. Zwłaszcza dla tych, którzy pracują w sprzedaży i zarządzaniu projektami jest użytecznym narzędziem do lepszego zrozumienia swoich klientów. Sprawdzi się także w przypadku zarządzania pracownikami. Trening jest pomocny w każdej sytuacji, zmuszając do refleksji nad sobą i otoczeniem, kwestionowania i myślenia o pewnych wzorcach zachowań i identyfikacji uprzedzeń.

**Adrian Moro, Prokurist, ARLT Computer Produkte GmbH, Magstadt, Germany**

„Poznałam trening Structogram jako jedna z pierwszych uczestniczek MSBSC. Nie potrafię już powiedzieć, czy świadomie go używam, czy to stało się integralną częścią mnie po tylu latach. Od tamtego czasu, jest mi dużo łatwiej zrozumieć pracowników, kolegów czy nawet osoby z życia prywatnego. Świadomość współzależności wpływających na zachowanie i wzorce zachowań naprawdę pomaga mi dopasować się do osoby, z którą mam do czynienia.”

**Matthias Flegel, Geschäftsführer, mse Halle GmbH, Halle/Saale**