

CANAIS BUSCAM CAPACITAÇÃO DE CLIENTES PARA ALAVANCAR RESULTADOS DE AMBOS

Programa Enterprise Learning Subscription da VMware prepara profissionais das empresas para resolver problemas, otimizar o uso, conhecer as ferramentas e experimentar novas tecnologias, em formatos adequados à agenda de trabalho e ao planejamento financeiro das empresas

DIVULGAÇÃO



DANIELA BERTUCO
Education Sales Professional
da VMware Brasil

Estrategicamente, é inquestionável que o conhecimento da equipe interna de TI sobre as ferramentas de sustentação do ambiente determina a estabilidade, os custos de suporte e a produtividade. Mas, na prática, a tipicamente apertada agenda de serviços deixa pouca ou nenhuma brecha para o estudo. Para aprender essa lacuna, a VMware Education desenvolveu o programa Enterprise Learning Subscription (ELS), que inclui uma série de conteúdos e recursos irrestritamente acessíveis a equipes de TI. “As corporações têm dificuldade de deslocar funcionários. Por isso, temos a alternativa de cursos e treinamentos pela web, que incluem de sessões hands on a simulações nos laboratórios”, explica Daniela Bertuco, especialista em Educação e Treinamento da VMware Brasil.

O ELS dá a empresa um ano de acesso, por até cinco funcionários inscritos, a mais de 1,3 mil títulos em vídeo, 30 cursos, treinamentos, testes e outros recursos, que

cobrem todas as tecnologias da VMware e temas associados.

Além de alavancar o retorno, reduzir os custos operacionais e explorar todas as possibilidades das tecnologias já consolidadas, o ELS habilita as empresas à inovação, com massa crítica para entrar de forma segura nas arquiteturas mais atuais e eficientes. “Se o CIO pensa virtualização de redes com o NSX, o pessoal tem acesso a laboratórios, simula seu ambiente e conhece as ferramentas. Os profissionais entram nos projetos já capacitados”, exemplifica Daniela.

As licenças do ELS são disponibilizadas por meio dos canais VMware, que, junto à oferta de tecnologia e expertise, passam a prover soluções para este outro pilar de TI, o de recursos humanos. Daniela lembra que a capacitação dos clientes acaba facilitando e alavancando o relacionamento com seus melhores provedores. “Cliente que usa bem o produto renova e expande o negócio com o parceiro”, resume. ◆