

ЦИФРОВИЗАЦИЯ.  
ЗНАНИЯ.  
ПАРТНЕРСТВО.

Национальная премия «ЦОДы.РФ»

Номинация: Золотое перо года

Автор: Монахов Роман Валентинович  
Директор по продажам и маркетингу

т. +7 495 133 17 17  
w: [www.c3solutions.ru](http://www.c3solutions.ru)

# Цифровизация. Знания. Партнерство



Роман Монахов

В рамках расширения партнерской программы компания C3 Solutions открыла учебный центр для дистанционного обучения специалистов рынка инженерного оборудования дата-центров.

Пандемия резко ускорила процессы цифровизации, удаленная работа стала повседневной практикой предприятий. Как в современных условиях организовать обучение специалистов? Что предлагает бизнес? На вопросы нашего издания отвечает директор по продажам и маркетингу C3 Solutions Роман Монахов.

**– Роман, почему компания C3 Solutions решила создать центр обучения? Кто будет в нем заниматься? Когда центр начал работу и почему информации о нем нет в интернете?**

– Компания часто сталкивалась с ситуацией, когда партнерам и пользователям нашего оборудования не хватало знаний о работе с инженерной инфраструктурой дата-центров. Цель создания центра обучения C3 Solutions – повышение компетенции партнеров, помощь в изучении инженерных решений для инфраструктуры ЦОДов на примере решений нашей компании.

У компании C3 Solutions есть партнерская программа, обеспечивающая максимально комфортные условия для работы интеграторов, дистрибьюторов, коммерческих дата-центров. Она включает авторизованных, серебряных, золотых и технологических партнеров. Созданный учебный центр – один из элементов партнерской программы. В интернете информацию о нем найти трудно, так как центр совсем новый, дата запуска – 1 июля, а начало учебного процесса – 1 августа. Но на рынке о центре знают, формируются учебные группы: у компании уже более 30 заявок от партнеров.

**– Почему решили использовать дистанционный формат обучения?**

– Цифровизация – залог успешного бизнеса. Общее направление развития компании C3 Solutions – перевод взаимодействия с партнерами в режим онлайн. Уже работает онлайн-конфигуратор для самостоятельного составления спецификации, получения 3D-модели собранного оборудования, а также конфигуратор цветов для микро ЦОДов. Цель – полная автоматизация: партнер заходит на сайт, выбирает решение, размещает заказ, отслеживает статус и получает его без участия наших сотрудников. Дистанционный учебный центр – еще один шаг в этом направлении. Компания повышает уровень компетенций партнеров, не заставляя терять время на дорогу и физически посещать учебный класс.

Правильность выбора формата подтвердила работа в период пандемии и самоизоляции, когда многие предприя-

тия вынужденно перешли на «удаленку». Да и не всем легко до нас добраться. Наш бизнес выходит за пределы Российской Федерации, компания C3 Solutions работает со странами Восточной Европы и Центральной Азии, в планах – страны Ближнего Востока. Дистанционное обучение поддержит партнеров не только в России, но и по всему миру, даст им возможность ознакомиться с решениями нашей компании.

Конечно, можно получить знания и в режиме офлайн в демозале в центре Москвы. Если есть желание – приезжайте и изучайте оборудование «живьем». Встретим, все покажем, даже в выходные. Но лучше обучаться в свободное время и в удобном месте. Компания хочет подстроиться под партнера, а не заставлять партнера подстраиваться под нее.

Не стоит заставлять человека из Владивостока или Хабаровска ехать в Москву, чтобы получить сертификат для работы с оборудованием. Вебинар назначается на определенное время, но, если у партнера нет возможности в этот момент подключиться, ему предоставляются презентация и запись. Тестирование слушатели проходят в любое время – результаты проверяются автоматически.

При доставке решения вместе с оборудованием приезжает инженер, который при необходимости доучит партнера на месте, объяснит оставшиеся непонятными после онлайн-курса тонкости.

**– Сколько стоит обучение? Кто может записаться на курсы?**

– Центр открыт для всех игроков рынка. Обучение бесплатное. У компании нет цели его коммерциализировать. Мы хотим нарастить уровень компетенции наших партнеров и конечных пользователей. Мы стремимся не только обучать инженеров, производящих оборудование, но и развивать партнеров и конечных пользователей, вовлекая их в совместные разработки, помогая им глубже разбираться в инфраструктурных решениях, предъявлять более высокие требования к оборудованию. Пройдя обучение, слушатели поймут, что российское оборудование не уступает решениям зарубежных производителей.

Учебный центр – наш вклад в развитие рынка инженерных инфраструктурных решений для дата-центров. Игроки нашего, прямо сказать, небольшого рынка должны помогать друг другу расти профессионально. Чтобы было не стыдно сравнивать нашу отрасль ЦОДов с отраслями других стран.

#### – Какие курсы предлагает ваша компания?

– В учебном центре три вида курсов. Первый, Sales training, – базовый курс по продуктовым линейкам для account-менеджеров. Включает основные характеристики оборудования, принципы работы с компанией C3 Solutions, методику продаж решений. Курс рассчитан на партнеров – системных интеграторов и дистрибьюторов.

Второй, Tech training, рассказывает о технологических аспектах, конструктивных особенностях стоек, блоков распределения питания, систем кондиционирования и другого оборудования инженерной инфраструктуры дата-центров. Обучение проводится на примере продукции нашей компании, но полученные знания могут быть успешно применены в работе с оборудованием других вендоров. Помимо партнеров тренинг рассчитан на конечных клиентов.

Третий курс, Experts training, предназначен для технических специалистов, обслуживающих решения, прежде всего инженеров, которые устанавливают и сопровождают инженерные решения C3 Solutions.

#### – Как проходит процесс обучения? Как проверяются полученные знания?

– Зарегистрировавшись на нашей платформе, слушатель получает доступ к информационным материалам, загрузенным видеороликам, каталогам и учебным курсам.

Учащийся прослушивает вебинары в удобное для него время, изучает презентации, потом проходит тестирование. Курс состоит из нескольких блоков, соответствующих нашим решениям из продуктовой линейки. Для некоторых групп предусмотрены онлайн-вебинары, когда в реальном времени можно задать вопросы руководителю департамента R&D. Такие вебинары впоследствии также доступны в записи.

Для завершения обучения надо сдать тесты по всем блокам. После успешного прохождения курса пользователю выдается сертификат.

#### – Что дает выпускникам полученный сертификат? Сколько времени займет учеба?

– Партнеру для сохранения статуса нужно иметь соответствующее число сертифицированных специалистов. У золотого партнера должен быть инженер, прошедший все три курса, у серебряного – два курса, у авторизованного – один.

Интересен курс и для самого учащегося. Прошедший обучение слушатель получает максимальную компетенцию по инженерной инфраструктуре C3 Solutions, повышает свою стоимость на рынке труда.

Курс Sales training можно пройти достаточно быстро. Тестовая группа прошла его за неделю, занимаясь три дня по два часа.

#### – Какие курсы пользуются наибольшей популярностью? Кто преподает на курсах и каков уровень их экспертизы?

– Пока нельзя сказать, что какой-то курс менее интересен. Заявки поступают на все курсы.

Преподаватели – специалисты компании C3 Solutions с многолетним опытом работы в отрасли. В будущем планируется при необходимости привлекать экспертов рынка, имеющих опыт эксплуатации нашего оборудования. Возможно, такие эксперты появятся в нашем центре уже осенью.

#### – Как технически организован центр обучения? Какие используются аппаратные и программные средства? Как можно подключиться к центру?

– Компания C3 Solutions использует облачную обучающую платформу, которая включает конструктор курсов и тестов, решения для организации вебинаров, библиотеку готовых курсов, аналитику и поддержку мобильных приложений. В режиме конференции преподаватель и студенты видят друг друга и могут задавать вопросы. В режиме вебинара преподаватель читает лекцию, а студент обращается к администратору с просьбой передать вопрос. Все зависит от формата учебного процесса. Решение персонализировано под требования C3 Solutions.

#### – Каковы технические требования к удаленным рабочим местам студентов?

– Для обучения слушателям достаточно иметь выход в интернет, стационарный компьютер с веб-браузером, планшет или смартфон. Студентам не нужен защищенный канал с платформой – достаточно войти и зарегистрироваться на сайте.

#### – Компания вкладывает в обучающий центр деньги, отвлекает ресурсы, затрачивает рабочее время сотрудников. А что это дает C3 Solutions? Компания привлекает к себе пользователей?

– Это не основная цель. Прошедший обучение слушатель не обязан что-либо у нас покупать. Если пользователь в ходе обучения убедится, что наше оборудование отвечает самым высоким требованиям, и станет закупать больше – это замечательно. Но самое главное – компания получает лояльность рынка. Развиваясь сами, мы хотим помогать развиваться партнерам. Компания достигла такого уровня зрелости, когда неинтересно просто зарабатывать. Мы хотим нарастить уровень компетенции рынка инженерного оборудования для ЦОДов в России, возродить инженерный потенциал страны. Считаем это крайне важной задачей.

