

 PARTNERSHIP PROGRAM




digital

PROPUNERE DE PARTENERIAT

PARTENER DIGITAL

EQUILIBRIUM INTERNATIONAL

INNOVATION IN EDUCATION



Pregătită pentru

.....

.....

Pregătită de către

.....

.....

Propunere preliminară de afaceri în parteneriat în scopul distribuției în piață a programelor de instruire în cultură organizațională specifică transformării digitale din Industry 4.0 pentru angajații din companii și organizații de afaceri.

Pe ultima pagină a acestei propuneri preliminare se găsesc două butoane care vă vor ajuta să luați o decizie după ce parcurgeți toate informațiile din material.

A. CE PARTENERI CĂUTĂM?

Căutăm să încheiem parteneriate cu companii și organizații conduse de către lideri care corespund următorului profil:



- sunteți interesat cu adevărat să extindeți sursele de profit ale companiei.
- sunteți sincer, deschis și gata să adoptați o abordare transparentă și holistică a comunicării și a gestionării schimbărilor.
- aveți abilitatea de a comunica probleme complexe într-un mod ușor de înțeles de către părțile interesate.
- cultivați inovația și vă place să fiți agent de schimbare pentru a conduce alte companii sau organizații către transformarea digitală.
- aveți abilități de gândire critică, strategică și de rezolvare a problemelor.
- Aveți conexiuni de afaceri puternice, preferabil într-o industrie, și vreți să fiți punct de contact pentru companiile care doresc inovație digitală.
- aveți o puternică influență în piață ca formator de opinie prin intermediul mijloacelor mass-media (publicații online, emisiuni tv, site-uri, blog-uri, youtube, rețele sociale sau profesionale, etc.) și/sau ca membru respectat în asociații profesionale, camere de comerț și industrie, etc.

B. TIPURI DE PARTENERI

Sunt deschise trei tipuri de parteneriat în sistemul de distribuție:

- APD – Ambassador Partner in Digitization.
- MIP – Market Influence Partner.
- APS – Associated Partner in Sales.

Cu excepția parteneriatului APD care presupune condiții speciale, după programul de inducție puteți alege între MIP și APS tipul de parteneriat care credeți că vi se potrivește cel mai bine

C. ASPECTE GENERALE



Considerăm propunerea noastră ca fiind o oportunitate de a vă crește veniturile și din alte surse. O oportunitate dacă luăm în calcul preconizata criză globală de pe piața energiei care va închide foarte multe afaceri în lume ce nu au reușit sau nu au dorit să își extindă sursele de venituri prin colaborări sau parteneriate din domeniul lor care să consolideze activitatea principală sau să se digitalizeze.

Analiștii de la **Institute for Energy Economics and Financial Analysis** arată că „*prețurile ridicate ale energiei reverberează în lanțurile de aprovizionare și distribuție*” și ar putea împiedica redresarea incipientă post-pandemică.

Creșterea costurilor cu energia conduce la accelerarea procesului de digitalizare a afacerilor. Vor rezista în piața concurențială companiile care investesc în oameni și tehnologie, acele companii care prin accelerarea procesului de transformare digitală vor fi capabile să nu transfere costurile în creștere ale energiei în produsul final către client.

De aceea programul de instruire pe care îl propunem este o oportunitate deosebită atât pentru dumneavoastră dar și pentru companiile care vor să fie competitive în viitoarea piață concurențială post-pandemică.

D. DREPT DE PROPRIETATE



DREPTURI DE PROPRIETATE INTELECTUALĂ

Drepturile de proprietate intelectuală asupra programului aparțin companiei EQUILIBRIUM și nu pot fi transferate pe timpul colaborării în parteneriatul pe nivel de distribuție.

Acestea sunt transferate parțial doar companiei beneficiare care va achiziționa programul. Drepturile vor fi transferate pe o perioadă limitată de timp, de maxim 6 ani, odată cu semnarea contractului de licență și efectuarea plății pentru achiziție.

De asemenea drepturile sunt transferate parțial și partenerilor aflați pe nivelurile în care aceștia prestează în mod direct și nemijlocit sau prin interpuși activitățile de training sau activitățile de consultanță de business.



E. DESPRE PROGRAM

INFORMAȚII RELEVANTE DESPRE PROGRAMUL DE INSTRUIRE

E.1 NUME

FUNDAMENTAL PROGRAMMES OF ORGANIZATIONAL CULTURE FOR THE DIGITAL TRANSFORMATION IN THE 4.0 INDUSTRY

E.2 ADRESARE ȘI SCOP

Program de instruire destinat executivilor, nivelului managerial și angajaților pentru facilitarea implementării transformării digitale în companiile și organizațiile din Industria 4.0 în perioada 2021-2030

E.3 ZONE DE DISTRIBUȚIE

Internațional (versiunea în limba engleză) și România.

E.4 DURATĂ

Un program la beneficiar se desfășoară pe durata a 12 luni prin instruire săptămânală sau bi-lunară cu 28 de workshop-uri livrate cu o frecvență de 2-4/lună.

E.5 DISTRIBUȚIE

Achiziționarea licenței de instruire de către companiile sau organizațiile beneficiare care doresc instruirea personalului angajat se poate face prin intermediul partenerilor autorizați sau direct de la EQUILIBRIUM în baza unui contract de vânzare-cumpărare semnat de toate cele trei părți.

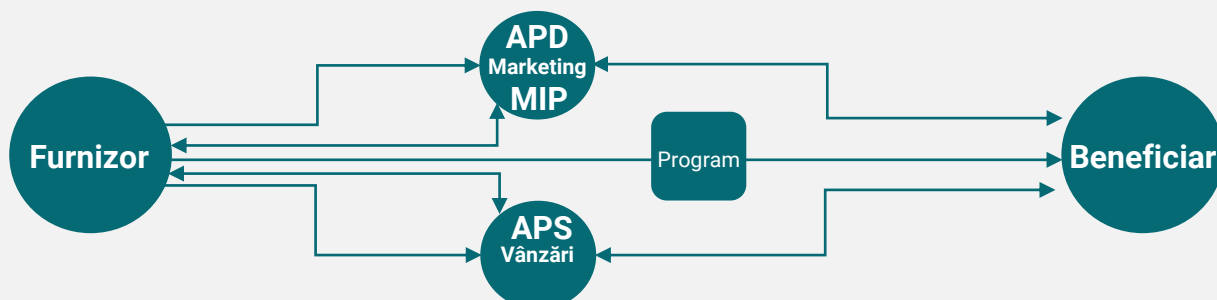
Furnizarea materialelor de curs din program către beneficiarul contractant se face doar de către EQUILIBRIUM.

Partenerii autorizați **nu prestează** activități de training și instruire la beneficiarii care au achiziționat programul.

Procesul de distribuție este unul simplificat de tip **D2C (Direct-to-Consumer)** unde consumatorul direct este compania sau organizația care este interesată să achiziționeze programul de instruire pentru angajații/colaboratorii proprii.



În cadrul contactelor și discuțiilor de negociere partenerii au posibilitatea să ofere beneficiarilor interesați, în funcție de câteva criterii prestabilite (cum ar fi teritorialitatea, capacitatea internă de livrare online către angajați, numărul de facilitatori interni, etc.) reduceri de **până la 50%** din prețul de piață al programului.



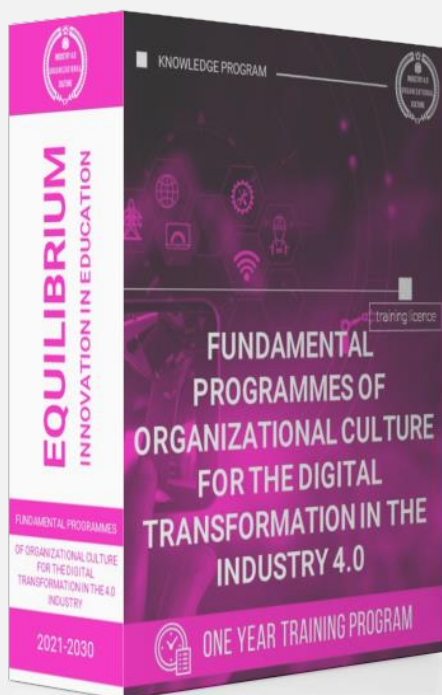


DEVINO PARTENER DIGITAL



F. ORGANIZARE PROGRAM

ORGANIZAREA ȘI COMPONENTA PROGRAMULUI DE INSTRUIRE



ORGANIZAREA PROGRAMULUI DE INSTRUIRE

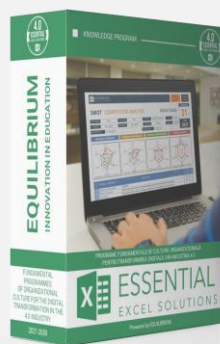
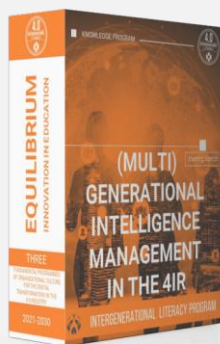
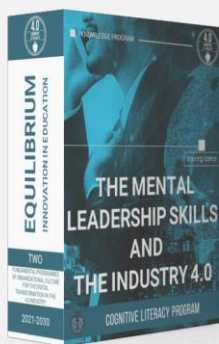
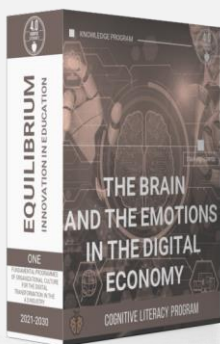
Programul este organizat pe trei mari piloni de cunoștințe:



Are în componența sa patru sub-programe cu un număr total de 28 de workshop-uri planificate să se desfășoare cu o frecvență de 2-4/lună timp de 12 luni și două seturi de aplicații on/offline pentru partea de practică și antrenare.

4 SUB-PROGRAME

2 SETURI DE APLICAȚII



G. VENITURI DIN PROGRAM



Analiștii de specialitate din piața globală de profil apreciază că piața eLearning va ajunge până în 2025 la valoarea de 325 de miliarde de dolari. În plus, se așteaptă ca piața de instruire corporativă, inclusiv online, să crească cu 13% pe an.

Se pare că prelungirea crizei Covid-19 va accelera inițierea programelor de digitalizare și transformare digitală în organizațiile de afaceri, lucru care va conduce la o cerere în creștere pentru astfel de programe de instruire.

Valoarea de piață a programului fiind mare generează venituri excelente partenerilor cu activitate constantă. Detalii despre aspectele financiare veți primi în programul de inducție.

H. COMPETITIVITATE



PRINCIPALELE AVANTAJE COMPETITIVE ALE PROGRAMULUI

În marea majoritate a cazurilor, companiile și organizațiile asociază în mod greșit conceptul de transformare digitală cu achiziționarea și adaptarea de noi tehnologii.

Transformarea digitală a organizației înseamnă în realitate mai mult decât schimbarea tehnologică. Acest proces are implicații complexe în modul de funcționare al organizației, în practicile și procedurile curente de lucru, în modul de lucru al forței de muncă și de asemenea în interacțiunile și fidelizarea consumatorilor.

Nu am reușit să identificăm, cel puțin până în acest moment, programe de instruire în domeniul digitalizării care să abordeze în mod complex și complet cultura organizațională necesară pentru succesul transformării digitale a companiei. Cele mai renumite, pe care le-am identificat, sunt foarte puțin accesibile ca preț iar marea majoritate a lor abordează în special latura tehnologiei fără să ia în calcul că tehnologia este manipulată de om iar omul este manipulat de creier.

Câteva detalii despre astfel de programe veți găsi în documentul **Digitization Programmes Benchmarking**, o scurtă analiză a pieței de profil, pe care îl puteți descărca automat de pe site-ul nostru la acceptarea acestei propuneri preliminare.

În consecință, în organizațiile în care nu se va forma o cultură favorabilă transformării digitale, în care angajații nu vor cunoaște baza proceselor decizionale, interacțiunile umane și viitorul locurilor de muncă și interacțiunile om-mașină, este puțin probabil ca acest proces să aibă succes.

Principalele avantaje competitive ale programului de instruire în raport cu cele concurente sunt:

- strategia de preț și livrare a programului, care facilitează accesul a cât mai multor companii la instruire;
- gradul de 100% acoperire în instruire a întregii organizații, care poate fi atins prin folosirea drepturilor de proprietate intelectuală transferate la încheierea contractului de licență;
- abordarea multi-sectorială complexă și completă a cunoștințelor livrate, ceea ce îl face, probabil, unic în piață.

I. TAXE DE INTRARE



Pentru intrarea în parteneriat și obținerea dreptului de utilizare a drepturilor de proprietate intelectuală în distribuția programelor EQUILIBRIUM **nu se percepe taxă de intrare**.

Cu toate acestea, planul de dezvoltare al companiei noastre în perioada 2021-2025 prevede trei niveluri * de parteneriat:

- Nivelul I - DISTRIBUȚIE: taxă intrare 0 EUR
- Nivelul II – TRAINING: taxă 1.000 EUR. Partenerul poate accesa acest nivel pentru a presta servicii de training după cel puțin un an de funcționare cu rezultate bune în Nivelul I de distribuție.
- Nivelul III - CONSULTANȚĂ: taxă 2.000 EUR . Partenerul poate accesa acest nivel pentru a distribui, a presta servicii de training și servicii de consultanță după cel puțin un an în care a funcționat pe Nivelul II.

* Sunt exceptate de la respectarea acestor reguli companiile de training sau consultanță recunoscute în piața de profil.

J. PAȘII URMĂTORI

PAȘI DE INTRARE ÎN SISTEM ȘI ACTIVARE A PARTENERIATULUI

Următorul pas după acceptarea propunerii preliminare este programarea unei video-întâlniri de 45 de minute pentru prezentarea programului introductiv de inducție.

În cadrul programului de inducție se vor prezenta principalii indicatori, cele două tipuri de parteneriat și cotele părți destinate partenerilor. La finalizarea inducției puteți decide ce tip de parteneriat este mai avantajos.

După ce ați ales tipul de parteneriat că vă avantajează veți primi pentru a studia contractul de partener, contractul de distribuție al licenței de program destinat beneficiarilor și oferta destinată beneficiarului. În etapa finală veți primi logo-ul și codul de partener autorizat odată cu activarea parteneriatului nostru. Vă puteți programa pentru inducție folosind **butonul verde** din ultima pagină a acestui document.



K. ECHIPA EQUILIBRIUM

ECHIPA ȘI COLABORATORII DE SPECIALITATE AI PROGRAMULUI

EQUILIBRIUM – ECHIPA PRINCIPALĂ



Drd. Daniel Dinu



Drd. Miruna Ivanov



MSc. Sorin Rîmbu

EQUILIBRIUM - COLABORATORII DE SPECIALITATE



Dr. Andreea Stoian Karadeli



Dr. Cristina Dogaru



Dr.ing. Gheorghe Noșca



PgD. Ricardo Franc

K. CONCLUZIE

Acest program de dezvoltare a culturii organizațională necesar tranziției către economia digitală specifică Industriei 4.0 este cu adevărat o oportunitate pentru cei care vor să facă față cu succes, inclusiv financiar, provocărilor asimetrice aduse de către viitor.

Mai jos sunt două butoane care vă redirecționează automat în site-ul nostru, primul către fluxul activării iar cel de-al doilea către 4 instrumente-bonus pe care vi le oferim dacă doriți să ne recomandați și altor persoane.

ACCEPT PROPUNEREA

DEOCAMDATĂ NU ACCEPT