

## CHARAKTERISTIKA ZÁKAZNÍKA

DATART International, a.s. je přední maloobchodní prodejce zaměřený na spotřební elektroniku. Společnost byla založena v roce 1990 v Praze. V současnosti patří mezi největší a nejvýznamnější prodejce výrobků a příslušenství v oblasti audio, domácích spotřebičů, foto, PC, telekomunikační a kancelářské techniky v České a Slovenské republice.

Prodejní řetězec tvoří celkově 43 prodejen, z nichž 31 se nachází v České republice a 12 na Slovensku. O chod celé společnosti se stará přibližně 1200 zaměstnanců ve vlastním distribučním centru a v prodejnách s celkovou prodejní plochou cca 25 000 m<sup>2</sup>.

## POTŘEBY

Jedním ze základních cílů společnosti DATART je neustále upevňovat svojí pozici na trhu, získávat nové zákazníky, a to neustálým rozšiřováním prodejní a servisní sítě. Pro plnění tohoto záměru je nutné zajistit kvalitní vzdělávání pro všechny zaměstnance, a to formou elearningových i prezenčních kurzů. Elearning umožňuje rychle reagovat na změny v sortimentu nabízeného zboží a velmi rychle a efektivně sdílet potřebné informace se zaměstnanci. Zároveň umožní testovat získané znalosti formou elektronických testů a tak velmi efektivně reagovat na získanou zpětnou vazbu.

IT systém, který DATART hledal pro naplnění svých potřeb, musel splňovat požadavky na vývoj vlastních, převážně produktových elearningových kurzů a testů a zároveň požadavky na efektivní plánování a organizování prezenčních školení. Důraz při hledání vhodného systému byl kladen na jednoduchý přístup, aby zaměstnanci velmi rychle našli všechny požadované informace.

## ELEARNING

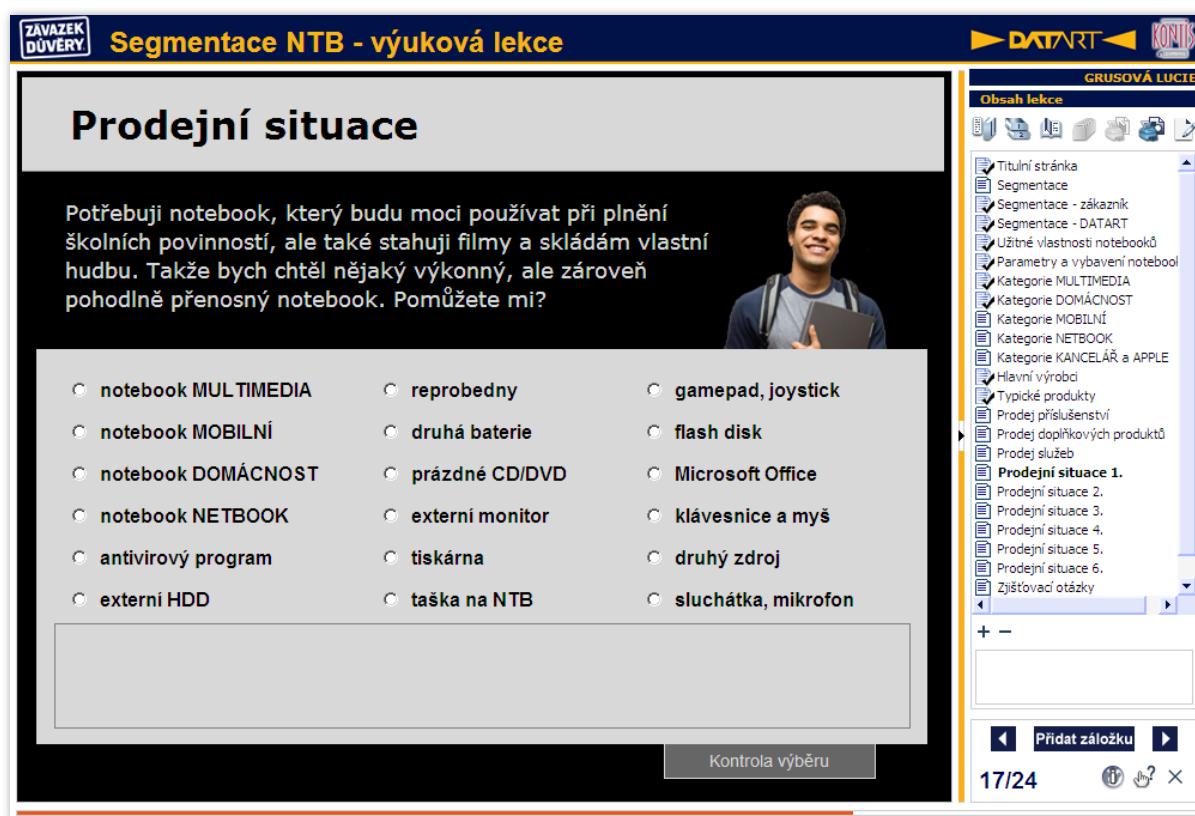
Pro další spolupráci v oblasti řízení vzdělávání se vedení společnosti DATART rozhodlo pro společnost Kontis s.r.o. a jejich produkt iTutor. Ten v konfiguraci modulů Student, Lector, Administrator, Tester, Messenger, Reporter, Catalog a CDS přesně splňoval nastavené požadavky na vývoj vlastních kurzů a testů a evidenci schvalovacích a registračních procesů prezenčního vzdělávání. Pracovníci HR oddělení tak dostali k dispozici velmi efektivní systém pro distribuci informací směrem k zaměstnancům a také nástroj pro získávání zpětné vazby.

Aby byla v LMS iTutor neustále k dispozici aktuální organizační struktura, byla zakázkově připravena aplikace, která provádí potřebnou synchronizaci dat mezi HR systémem a LMS iTutor. Nedílnou součástí implementace byl modul Messenger, který zajišťuje automatické rozesílání mailů, informujících o aktuálním dění v LMS iTutor a modul Reporter, který umožňuje uživatelsky definovat vzory tiskových sestav využívající veškerá data v systému a dle těchto vzorů tisknout sestavy či exportovat požadované informace. Manažeři tak mohou získávat informace např.

## PŘÍPADOVÁ STUDIE DATART INTERNATIONAL, A.S.

o získávání kvalifikací svých podřízených či finančních aspektech vzdělávání, administrátoři mohou zkoumat data o zatížení systému, počtech připojení apod.

Nutnou podmínkou při implementaci byla úprava designu celého systému iTutor tak, aby odpovídal standardům firemního grafického designu.



**ZÁVAZEK DŮVĚRY** Segmentace NTB - výuková lekce

**GRUSOVÁ LUCIE**

### Prodejní situace

Potřebuji notebook, který budu moci používat při plnění školních povinností, ale také stahuji filmy a skládám vlastní hudbu. Takže bych chtěl nějaký výkonný, ale zároveň pohodlně přenosný notebook. Pomůžete mi?

- notebook MULTIMEDIA
- notebook MOBILNÍ
- notebook DOMÁCNOST
- notebook NETBOOK
- antivirový program
- externí HDD
- reprobodny
- druhá baterie
- prázdné CD/DVD
- externí monitor
- tiskárna
- taška na NTB
- gamepad, joystick
- flash disk
- Microsoft Office
- klávesnice a myš
- druhý zdroj
- sluchátka, mikrofon

Kontrola výběru

Obsah lekce

- Titulní stránka
- Segmentace
- Segmentace - zákazník
- Segmentace - DATART
- Užité vlastnosti notebooků
- Parametry a vybavení notebooků
- Kategorie MULTIMEDIA
- Kategorie DOMÁCNOST
- Kategorie MOBILNÍ
- Kategorie NETBOOK
- Kategorie KANCELÁŘ a APPLE
- Hlavní výrobci
- Typické produkty
- Prodej příslušenství
- Prodej doplňkových produktů
- Prodej služeb
- Prodejní situace 1.
- Prodejní situace 2.
- Prodejní situace 3.
- Prodejní situace 4.
- Prodejní situace 5.
- Prodejní situace 6.
- Zjišťovací otázky

Přidat záložku

17/24

### UYJÁDRĚNÍ ZÁKAZNÍKA

„LMS iTutor přinesl do naší společnosti nový směr v řízení vzdělávání. Elearningové kurzy výrazně přispívají ke zkvalitnění znalostí našich zaměstnanců, což je pro udržení postavení na trhu v našem oboru zcela nezbytné. Spolupráce se společností Kontis s.r.o. byla a stále je bezchybná, čímž se jen potvrdila správnost výběru dodavatele. Pracovníci Kontisu vždy rychle a bezchybně řeší naše požadavky tak, abychom měli neustále k dispozici špičkový nástroj pro řízení vzdělávání.“

Lucie Grusová, manažer interní komunikace