

São Paulo, janeiro de 2007

www.directchannel.com.br

2007 a todo vapor: delegações, cursos, eventos e projetos

* Pedro Luiz Roccatto



2007 realmente começou a todo vapor nos mercados de TI, telecom e eletroeletrônicos! O setor de eletroeletrônicos se mantém aquecido pós-Natal, principalmente no segmento de TVs de tela plana (LCD e plasma). O setor de informática também apresentou resultados positivos, principalmente alavancado pelos incentivos fiscais do Governo para micros e notebooks, onde devemos ter chegado a mais de 7 milhões de unidades vendidas em 2006! Esta semana recebemos a notícia de extensão do valor referencial para os benefícios fiscais para PCs, passando de R\$ 2,5 K./3 K. para R\$ 4 K., o que amplia ainda o leque de modelos beneficiados, sustentando as previsões de 9 milhões de unidades vendidas em 2007.

Acabamos de chegar da NRF Annual Convention, o maior congresso de varejo no mundo, que ocorreu na semana passada (14 a 17 de janeiro) em New York, onde foram discutidas as tendências para o segmento para os próximos 5 anos, onde estaremos publicando, em breve, uma edição especial do DC News sobre este assunto.

Estamos iniciando o ano com o desenvolvimento de diversos projetos para fabricantes de TI para implementação de Programas Estruturado de Canais, o que sinaliza perspectivas positivas para 2007. Inclusive reforçando o foco no desenvolvimento de um relacionamento sustentado com seus canais indiretos, minimizando conflitos entre canais, através do estabelecimento

de regras claras para a relação com seus distribuidores e revendedores, uma política comercial aderente às necessidades dos parceiros, ancorada em um Plano de Benefícios e Compromissos atrativo.

A profissionalização do segmento de canais indiretos também está apresentando resultados muito positivos. Fechamos o ano de 2006 com a formação da primeira turma de profissionais certificados em Gestão de Canais de Vendas e Distribuição do Brasil, profissionais estes que estarão capacitados a desenvolver, aplicar e defender regras mais claras na relação com os canais de vendas e distribuição, apoiados em um Programa Estruturado de Canais. Após a alta procura pelo curso no decorrer de seu desenvolvimento, abrimos mais uma turma que terá início no próximo dia 05 de fevereiro, a qual está em processo de encerramento de inscrições. Outro ponto realçado no final de 2006 e que vem ganhando alta relevância em 2007 refere-se ao foco na gestão dos negócios por parte dos revendedores, VARs e integradores. Para tanto lançamos um curso de curta duração, da linha One Day Training, que trata de forma objetiva como desenvolver o Planejamento Estratégico 2007 para empresas de TI. o curso possibilitará o desenvolvimento do "plano de vô" de seu negócio para 2007. Já estamos com a segunda turma aberta, sendo o curso realizado na próxima semana, com duração de um dia (02 de fevereiro/07). Consulte o quadro ao lado para mais informações.

Conheça nosso próximos cursos

One Day Training de Planejamento Estratégico 2007 para Empresas de TI

Curso de curta duração que possibilitará a apresentação dos conceitos fundamentais para o desenvolvimento de um Planejamento Estratégico para gestores de empresas de TI, cobrindo desde um overview do mercado de TI com apresentação de tendências do segmento para os próximos anos, seguindo até o Budget (demonstrativo financeiro) da operação.

Carga horária: 8 horas/aula, 1 dia
Data: 02 de janeiro de 2007, sexta-feira, em São Paulo, das 9 às 18:30 hs
O pacote inclui almoço e dois coffee-breaks

Curso de Extensão em Gestão de Canais

Conheça com profundidade o universo de canais indiretos com visão de todos os elos da cadeia (fabricantes e operadoras de telecom, distribuidores, revendedores e integradores) através de metodologia de ensino com apresentação conceitual totalmente relacionada a aplicações práticas.

Dias de Aula: São Paulo, segundas e quartas-feiras das 19:15 às 22:30 hs
Início Previsto das Aulas: 05 de fevereiro de 2007
Término Previsto das Aulas: 28 de maio de 2007

Duração: 4 meses

Garanta já a sua vaga! [Clique aqui](#) acessar o programa completo dos cursos!

INSTANT REBATE - 20% OFF

Aproveite esta oportunidade única de participar do **Curso de Planejamento Estratégico 2007 para empresas de TI** ou do **Curso de Extensão em Gestão de Canais** com um desconto real de 20% sobre o preço regular de venda.

Válido para inscrições realizadas até 31/01/07. Mencione código PROMODCNEWS.

Vagas limitadas. Desconto não acumulativo.