

Conselho de canais é formado pela Direct Channel

Iniciativa inovadora cria o Conselho de Canais de Vendas e Distribuição do Brasil

Diante da busca incessante pela "cruzada para profissionalização da área de canais indiretos", iniciamos a formação em julho deste ano de um grupo composto pelos principais executivos de empresas atuantes através de canais indiretos de TI, telecom, automação comercial e eletro-eletrônicos no Brasil. Uma das preocupações na formação do Conselho foi de convidar executivos que detivessem conhecimento de cada elo da cadeia de vendas e distribuição (fabricantes, distribuidores e revendedores), tendo como objetivo discutir e fomentar o desenvolvimento profissional de canais indiretos.

O Conselho não é composto por empresas, mas sim por profissionais, ou seja, a cadeira é de titularidade do profissional, independente da empresa que trabalha atualmente, sendo a opinião registrada em nome do profissional e não da empresa.



conselho de canais
DE VENDAS E DISTRIBUIÇÃO DO BRASIL

Hoje contamos com 14 membros que se reúnem mensalmente em um jantar com o intuito de discutir tendências, movimentos, melhores práticas, bem como gerar um código de ética para o segmento. São eles: Pedro Luiz Roccato, Luís Maian, Paulo Renato Rocha Fernandes, Sérgio Basílio, Estela Bernardes, Fábio Gaia, Marcos Sena, Alexandre Neves, Jorge Sukarie, Adalberto Salles, Rodrigo Munhoz, Carlos Alberto Pereira, Dagoberto Hajjar, Vladimir França.

Conheça agora a proposta do Conselho, bem como artigos e trabalhos publicados. Acesse: www.conselhodecanais.com.br

Inscrições abertas para a turma 2008 do Curso de Extensão em Gestão de Canais

Finalizamos mais uma turma do Curso de Extensão em Gestão de Canais, que contou com a participação de representantes de todos os elos da cadeia de vendas e distribuição (fabricantes e operadoras de telecom, distribuidores, revendedores, integradores e VARs), como: Siemens, Symantec, Enterasys, Brocade, StarBKS, Tech Data, Ingram Micro, Filizola, F-Secure, Eaton-PowerWare, Emerson, IT Mídia/CRN, Brasoftware, Positivo, CorpFlex, HP, Centertap e outros. A próxima turma, que terá início em 25 de fevereiro/08, já está com suas inscrições abertas. As aulas ocorrerão sempre às segundas e terças-feiras, das 19:15 hs às 22:30 hs na região da Berrini. Aproveite esta oportunidade para desvendar o universo de canais indiretos através de um processo dinâmico de interação entre os alunos e professores, com uma visão privilegiada de todos os elos da cadeia. Ao final do curso os participantes terão condição de formar, estruturar e gerenciar uma operação de canais sob as óticas de vendas e marketing, sendo elegíveis ao processo exclusivo de certificação profissional da Channels' University. O curso conta com metodologia de ensino própria sustentada através da apresentação conceitual totalmente relacionada a aplicações práticas.

Acesse nosso site agora e conheça todo o programa completo do curso!

Nosso telefone mudou

11 32949400

Blogs - Participe desta ferramenta maravilhosa de interação!

O blog tem sido uma das ferramentas mais utilizadas da Web 2.0 pelas inúmeras possibilidades de interação. Participamos atualmente de três blogs onde buscamos publicar artigos regularmente. O blog da Direct Channel já possui 3 mil usuários. Acesse e participe você também. Acesse os links abaixo!

[Blog da Direct Channel e Channels' University](#)

[Blog do Conselho de Canais](#)

[Blog do ResellerWeb](#)

Novos cursos da Channels' University em 2008

No final de 2007 lançamos três novos cursos: Especialista em Venda Consultiva, Comunicação Corporativa, Planejamento Estratégico para Empresas de TI. Além da abertura de novas turmas dos cursos citados, lançaremos novos cursos focados na Gestão de Talentos e de Serviços, entre outros. Aguarde!

Dicas: conflito entre canais

Você sabia que os conflitos entre canais são inevitáveis em situações onde as regras não estão claras na relação do fabricante e seus canais indiretos, ou seja, distribuidores e revendedores? Nestes casos, o Programa Estruturado de Canais é a ferramenta mais eficaz.

