

São Paulo, fevereiro de 2008.

www.directchannel.com.br

Programa-se agora com o calendário anual de cursos da Channels' University

Conheça os novos cursos e programe-se no decorrer do ano para sua formação e aperfeiçoamento profissional

Agora você pode ter acesso ao mais completo **Programa de Certificação Profissional** em canais indiretos do mundo e planejar o seu desenvolvimento profissional durante todo o ano. A Channels' University acaba de lançar novos cursos, bem como de publicar o seu calendário anual de treinamento. Agora você pode contar com mais alternativas de especialização 100% alinhadas com o seu momento de desenvolvimento profissional. O Programa compreende 10 cursos distribuídos em mais de 20 turmas diferentes no decorrer de 2008. Há cursos regulares e cursos rápidos (One Day Training). São eles:

- Curso de Extensão em Gestão de Canais de Vendas e Distribuição.
- Curso de Extensão em Gerenciamento de uma Revenda, VAR e Integrador.



- Budget e Projeções de Vendas sem Mistério.
- Especialista em Venda Consultiva.
- Comunicação Corporativa e Relacionamento com a Imprensa.
- One Day Training - Os Novos Modelos de Venda de Tecnologia com Pagamento Mensal.
- One Day Training - Como Gerenciar seus Parceiros de Negócios.
- One Day Training - Relacionamento com a Imprensa.
- One Day Training - Venda Consultiva.
- One Day Training - Planejamento Estratégico para Empresas de TI, AC e Telecom.

Acesse o site agora e conheça o conteúdo e datas de realização dos cursos!

Congresso mundial debate o futuro do varejo

O Congresso Mundial de Varejo (NRF Annual Convention) que ocorre anualmente em janeiro em New York propiciou o debate mais uma vez sobre as tendências do segmento para os próximos anos. Alguns temas discutidos neste ano tem convergência com canais indiretos e varejo de tecnologia: novas modalidades de venda de software (SaaS - Software as a Service) e estratégia multicanal e cross-channel. No tema de SaaS, que possibilita a oferta de licenciamento de software através de pagamento mensal, ainda não há uma definição clara dos impactos no modelo atual de comercialização, mas foram discutidas alternativas de desenvolvimento através dos canais de vendas indiretos tradicionais. A estratégia multicanal que permite ao cliente final a escolha de qual canal de



vendas e pós-venda acionar, representa um caminho sem volta, mas que exigirá elevado empenho dos revendedores para sua operacionalização. O cross-channel viabiliza a interação do cliente de um canal de vendas com outro canal do mesmo revendedor, explorando os benefícios da sinergia entre eles. A proposta é maravilhosa, mas exige a definição de regras claras de interação. Você está preparado?

Você já anotou o nosso novo telefone?

11 32949400

Últimas vagas para o Curso de Extensão em Gestão de Canais

A próxima turma do curso terá início em 17 de março. Garanta já a sua passagem para esta maravilhosa "viagem interativa" pelo universo de canais de vendas e distribuição. Conheça as particularidades de cada elo da cadeia (fabricantes, distribuidores, revendedores e clientes finais). Acesse o site para conhecer o **programa completo!**

Artigos atualizados em tempo real nos blogs

Este ano iniciamos o ano com a publicação nos blogs com atualizações diárias. O blog do Reseller Web teve acesso recorde em janeiro porque publicamos artigos em tempo real com o Congresso Mundial de Varejo que aconteceu em New York. Não perca esta oportunidade maravilhosa de interação. Acesse agora **clikando aqui!**

Dicas: retenção de talentos

Você sabia que o Brasil está próximo de um "apagão de tecnologia"? O déficit de profissionais técnicos é tão grande que corremos o risco de passar por um novo apagão, agora de profissionais especializados. A entrada novos players globais tem acirrado a disputa pelos cobiçados profissionais certificados. Tome medidas preventivas de retenção de seus talentos!

