

## Colaboração entre os elos

*Os canais demonstraram estar preparados para o next step através de sua organização como grupo que fomenta a colaboração entre os elos da cadeia!*

Definitivamente chegamos à era da colaboração em canais indiretos. Os revendedores, VARs e integradores já perceberam que haverá um futuro incerto para aqueles que optarem por seguir o caminho de forma independente. Oferecer um portfólio amplo e diversificado não será possível sem uma composição de forças onde cada um tenha foco em sua especialização. Quando consideremos o volume elevado de canais de pequeno porte, a situação se torna ainda mais complicada.

Os próprios fabricantes já perceberam que com a ampliação de seu portfólio, muitas vezes resultantes de sucessivas fusões & aquisições, o canal não consegue



responder a oferta completa do portfólio, cabendo fomentar a composição da oferta com mais de um parceiro de negócios, através da colaboração.

Portanto, analise alternativas, exercite cenários com o intuito de identificar quais serão seus parceiros estratégicos. Vamos para o next step em direção à organização de grupos sinérgicos e complementares. Bons negócios a todos!

## A hora do planejamento estratégico

O final de ano é um período propício para desenvolvermos o planejamento estratégico de nossa empresa. Por este motivo disponibilizamos todos os anos no último quarter, turmas do One Day Training de Planejamento Estratégico para Empresas de TI, AC e Telecom. A próxima turma do curso terá início no dia 14 de novembro, com duração de 8 horas/aula, em São Paulo.

O curso é destinado a gestores de revendedores, VARs e integradores que irão desenvolver o planejamento estratégico de sua empresa para 2009. Conheça como desenvolver melhor a cultura de planejamento em sua empresa e melhorar a visibilidade de oportunidades e ameaças para a sua empresa, visando maximizar os resultados e minimizar riscos.

Ao final do curso você terá condição de elaborar o



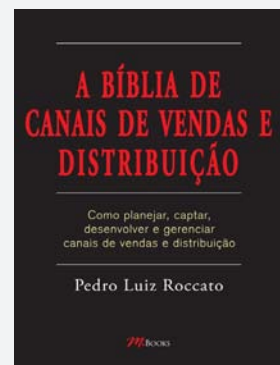
planejamento estratégico de sua empresa através do template discutido, exercitado e fornecido no curso, com o exercício numérico da operação (Budget).

**Acesse agora** nosso site para mais detalhes sobre o programa!



### 10 dicas de comportamento diante da crise

Com o intuito de prepará-los para o momento atual, desenvolvemos para a Revista CRN e portal Reseller Web 10 dicas de comportamento diante da crise. **Acesse agora** o portal para ter contato com o conteúdo integral da matéria!



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

Realize agora a sua inscrição para a próxima turma de nosso Curso de Extensão em Gestão de Canais. Não perca mais esta oportunidade de conhecer com profundidade o universo de canais indiretos com visão privilegiada de todos os elos da cadeia (fabricantes, operadoras de telecom, distribuidores, revendedores, VARs e integradores) através de metodologia de ensino com apresentação conceitual totalmente relacionada a aplicações práticas. **Acesse o nosso site** e conheça detalhes do programa acima, bem como nosso portfólio completo de cursos!

### Dica: por que houve uma corrida para operações de hedge?

O hedge é uma forma de buscar a proteção de operações financeiras do risco de grandes variações de preço, operando como um "seguro". Em casos de elevada flutuação do câmbio, como estamos passando agora, a busca por operações de hedge para o dólar são intensificadas.