

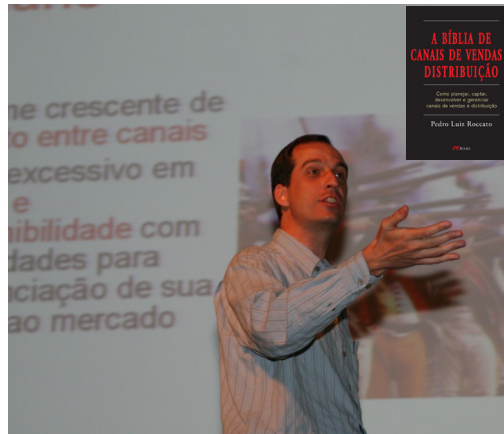
# Aberta a temporada 2009 de palestras e workshops

*Em momentos de retração do mercado o melhor a se fazer é ter uma postura positiva com o canal, proporcionando apoio para caminhos alternativos que incentivem a pró-atividade dos parceiros através de eventos de formação e aperfeiçoamento.*

2008 foi um ano muito bom ao que tange a realização de eventos, visto que tivemos o privilégio de termos contato com mais de 5 mil espectadores, em sua grande parte gestores e profissionais de vendas atuantes em revendedores, integradores, VARs e ISVs. Os eventos foram realizados por fabricantes, operadoras de telecom, ISVs e distribuidores com o intuito de aproximação, captação e desenvolvimento de parceiros de negócios.

Considerando que tivemos o lançamento do segundo livro em meados do ano passado, "A Bíblia de Canais de Vendas e Distribuição", foram realizadas diversas ações que contaram com distribuições de livros aos participantes com sessão de autógrafos. Alguns eventos contaram com exercícios práticos de fixação do conteúdo apresentado, inclusive com dinâmicas em grupo, que tornaram os eventos ainda mais atrativos.

Nonovoanoqueseinicia, disponibilizamos mais de 20 temas diferenciados e totalmente atualizados com os últimos acontecimentos no Brasil e exterior. Os temas figuram como sugestão para os contratantes e podem ser totalmente customizados, visto que realizamos uma reunião de briefing inicial com os organizadores do evento para que possamos ter conhecimento prévio do perfil do grupo, objetivo a ser alcançado com o evento, tempo disponibilizado, etc. Desta forma conseguimos alcançar elevado nível de satisfação em todos os eventos que participamos, melhorando ainda mais a atratividade de seu evento.



Veja alguns temas especiais que preparamos para incrementar o seu evento:

- O Cliente Final como Centro das Atenções: A Busca pela Experiência Diferenciada.
- Os Benefícios da Estratégia Multicanal para o seu Negócio.
- 10 Dicas de Comportamento em Momentos de Retração de Mercado.
- Os Desafios da Liderança em Mercados Altamente Dinâmicos e Competitivos
- A Revolução da Mobilidade pelo iPhone como Religião.
- Panorama Mundial do e-commerce.
- Dez Passos para Tornar Momentos de Retração em Oportunidades Diferenciadas de Negócios.
- Tendências & Oportunidades no Cenário Mundial do Mercado de Consumo.
- Empreendedorismo: Melhores Práticas na Gestão de uma Revenda, VAR e Integrador.
- Benefícios de uma Operação de Canais Indiretos como ISV (Software House).
- Melhores Práticas na Gestão de Parceiros de Negócios.
- Venda Consultiva: Como Vender Valor e não Preço.
- Benefícios da Implementação de um Programa Estruturado de Canais.
- A Importância da Comunicação Corporativa nas Empresas.
- Como Desenvolver seus Canais Indiretos por meio de um Plano de Negócios Focado em Resultados.

**Solicite agora** mais informações!

## Cursos customizados para turmas fechadas

Dispomos uma grade com 11 cursos previamente desenvolvidos através de turmas abertas e ofertamos para os profissionais da área. Temos desenvolvido também turmas fechadas para treinamento de grupos de colaboradores e canais indiretos, onde realizamos customizações e estudos de cases específicos do grupo. Veja abaixo nossos cursos regulares:

### • Cursos de extensão:

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

### • Curso de curta duração:

- Curso de Comunicação Corporativa e Relacionamento com a Imprensa.
- Curso de Budget e Projeções de Vendas sem Mistérios.
- **One Day Training (cursos de curtíssima duração):**
  - One Day Training de Venda Consultiva.
  - One Day Training Como se Relacionar com a Imprensa.
  - One Day Training Como Gerenciar seus Parceiros de Negócios.
  - One Day Training Planejamento Estratégico para Empresas de TI, AC e Telecom.
  - One Day Training Os Novos Modelos de Venda de Tecnologia com Pagamento Mensal.
  - One Day Training Como Desenvolver um Partner Business Plan.
  - One Day Training Inovação no Varejo.

**Solicite agora** mais informações sobre turmas fechadas para oferecer conteúdo estruturado para formação dos profissionais de sua empresa, bem como de seus canais indiretos (distribuidores e revendedores).

## Dica: Check-list de eventos

Uma forma de garantir que não venhamos a esquecer de pequenos detalhes na realização de eventos, mas que poderão impactar no resultado final, indico a adoção de um check-list pré, durante e pós-evento. Consulte um modelo completo sugerido no capítulo 10 de nosso novo livro "A Bíblia de Canais de Vendas e Distribuição".