

# Aliança com Officer disponibilizará track de gestão no evento Real Time



officer  
**REALTIME**  
CAPACITAÇÃO E ATUALIZAÇÃO PARA O CANAL 2009

A Channels' University firmou uma aliança com a Officer que possibilitará a disponibilidade de um track específico sobre gestão, dentre as 11 trilhas. São elas: dados, design, impressão, infraestrutura, integração, mobilidade, parcerias, produtividade, serviços, SMB e gestão.

A formatação em trilhas possibilita a capacitação de forma estruturada, fomentando a especialização dos canais. Com a disponibilidade exclusiva da nova trilha focada em gestão, os proprietários e gestores dos revendedores poderão ter contato com temas como "Venda+Valor: Como Vender Valor e não Preço", "Empreendedorismo: Melhores Práticas na Gestão de uma Revenda, VAR e Integrador" e "Dez Passos para Tornar Momentos de Retração em Oportunidades de Negócios" distribuídos em 4 horários no período da tarde. Veja no quadro ao lado o conteúdo de cada mini-curso.

Os temas serão desenvolvidos por Pedro Luiz Roccato, diretor presidente do Grupo Direct Channel que possui livros publicados na área e disponibiliza a grade de cursos mais completa do mercado para formação e certificação em canais indiretos, como o Curso de Extensão em Gestão de Canais. Segundo



Roccato da Direct Channel, "a aliança viabilizará a disponibilização de conteúdo especializado de formação em gestão para 3.500 profissionais que atuam nos canais da Officer e permitirá seu aperfeiçoamento quanto às melhores práticas de gestão de suas empresas, conduzindo-os a uma maior longevidade e a desejada rentabilidade para seu negócio".

A sétima edição do Real Time ocorrerá em 12 de agosto na cidade de São Paulo, no Transamérica Expo e contará com 3.500 visitantes compostos por profissionais atuantes em revendedores, VARs e integradores de todo o Brasil. Como as vagas são limitadas, faça sua inscrição o mais breve possível. Para conhecer melhor a proposta do evento e fazer sua inscrição que é gratuita, acesse o **blog do evento**. Caso queira conhecer melhor os cursos disponibilizados pela Channels' University, **acesse o site**.

## Real Time: Curso Venda+Valor

O curso "Venda+Valor: Como Vender Valor e não Preço" possibilitará aos participantes desenvolver a venda de valor como diferencial para a força de vendas. O curso apresentará técnicas para identificar as necessidades de seus clientes de forma pró-ativa, ofertando soluções para seus problemas, ou seja, venda necessidades e não mais características técnicas. Em mercados competitivos como o de TI, automação comercial e Telecom, os participantes poderão saber como vender valor e não preço. Faça sua inscrição [clcando aqui!](#)

## Real Time: Curso Empreendedorismo - Melhores Práticas de uma Revenda, VAR e Integrador

O curso "Empreendedorismo: Melhores Práticas na Gestão de uma Revenda, VAR e Integrador" proverá conhecimento relativo às melhores práticas compiladas do contato com mais de 5 mil gestores de revendedores, VARs e integradores nos projetos, eventos e cursos que realizados pela Direct Channel. Dentre os assuntos abordados, teremos: planejamento, gestão de carteira de clientes, gestão de pessoas, gestão de marca e outros. Faça sua inscrição [clcando aqui!](#)

## Real Time: Curso Dez Passos para Tornar Momentos de Retração em Oportunidades de Negócios

O curso "Dez Passos para Tornar Momentos de Retração em Oportunidades de Negócios" oferecerá aos participantes insights para tornar momentos de retração de mercado em oportunidades de crescimento sustentado na inovação, novos clientes, mercados, nichos, expansão de portfólio de produtos & serviços, bem como em novas oportunidades junto à carteira de cliente atual. Faça sua inscrição [clcando aqui!](#)