

Grupos de Competência: Venda de Produtos e Serviços

Requisitos para vender produtos e serviços Compaq

Os Compaq Business Partners que participam do Grupo de Competência de Venda de Produtos e Serviços podem vender produtos e serviços das diferentes unidades da Compaq.

Entre os produtos e serviços que compõem este Grupo de Competência estão:

- > *Produtos de Computação Pessoal*
Incluem PCs corporativos e domésticos, computadores iPAQ, estações de trabalho, estações de rede, portáteis, projetores, handhelds iPAQ, opcionais e seus serviços CarePAQ correspondentes.
- > *Servidores (plataforma Intel)*
Incluem servidores para empresas de pequeno e médio porte, servidores corporativos e servidores empresariais, bem como seus opcionais e serviços CarePAQ correspondentes.
- > *Servidores Alpha*
Incluem servidores *Alpha*™ intermediários (Séries DS e ES) e servidores *Alpha* topo de linha (Série GS).
- > *Armazenamento*
Incluem unidades de fita, RA4000, soluções de backup empresarial EBS, MA8000, ESA 12000 e soluções *SANworks*™, bem como seus opcionais e serviços CarePAQ correspondentes.



- > *E mais...*
Novos produtos que a Compaq introduzir no mercado ou que não estiverem incluídos nos grupos mencionados, mas que forem incluídos posteriormente.

As empresas que desejarem vender estes produtos e serviços Compaq deverão cumprir alguns requisitos. Um dos requisitos principais é ser um *Afiliado Credenciado* ou um *Compaq Business Partner*.

Para se converter em um *Afiliado Credenciado*, sua empresa precisa se inscrever no programa e ter um número de identificação fiscal (tributário). À medida que aumentar o seu relacionamento de negócios com a Compaq, você terá a oportunidade de fazer parte da equipe de *Compaq Business Partners*.

As três categorias de Compaq Business Partners são:

- > Business Partner Elite
- > Business Partner Premier
- > Business Partner Estratégico

Dentro de cada área de produtos, há uma série de cursos que o Business Partner deverá fazer para atingir um dos três níveis de certificação: *Básico*, *Intermediário* e *Avançado*. Ao atingir o nível *Avançado*, por exemplo, o Business Partner poderá participar de programas, vender produtos e desfrutar de vantagens concedidas à categoria de Business Partner Estratégico.

Para participar de uma categoria em particular, como por exemplo a de Business Partner Estratégico, não é necessário fazer todos os cursos de todas as áreas de produtos. O Business Partner tem a opção de se especializar (atingir o nível *Avançado*) em uma ou várias áreas de produtos e serviços.

	Categorias de Business Partners		
	Business Partner Estratégico	Business Partner Premier	Business Partner Elite
Produtos de Computação Pessoal	A	I	B
Servidores (baseados em Intel)	A	I	B
Servidores Alpha	A	I	B
Armazenamento	A	I	B

Legenda: A = Avançado; I = Intermediário; B = Básico

Além dos cursos de treinamento, o Business Partner deverá cumprir determinados Compromissos de Performance para atingir as categorias de Business Partners mencionadas anteriormente. Para obter mais informações sobre os cursos de treinamento e Compromissos de Performance exigidos, visite nosso Web site: clac.compaq.com/businesspartners

A Compaq facilita a sua capacitação

A Compaq oferece atualmente dois extraordinários programas que contribuem para cobrir os custos de treinamento.

Um deles é o programa de Fundos de Desenvolvimento, que devem ser investidos em diversas atividades de desenvolvimento, baseadas em um plano elaborado pelo Business Partner e aprovado pela Compaq. Como parte dessa iniciativa, a Compaq paga a maior parte do custo da atividade de desenvolvimento, incluindo cursos de treinamento.

Além disso, a Compaq também criou uma série de cursos especiais que fazem parte do programa "Seja Aprovado que a Compaq Paga". Esse programa cobre 100% dos custos se o Business Partner for aprovado nesses cursos especiais.

Para obter mais informações sobre esses programas, visite nosso Web site: clac.compaq.com/businesspartners



Faça parte da melhor equipe

Agora, você pode aproveitar ao máximo seu relacionamento de negócios com a Compaq, graças ao Programa de Desenvolvimento para Compaq Business Partners.

Seja você um Compaq Business Partner ou uma empresa que queira fazer parte da nossa bem-sucedida equipe, este é o momento ideal para maximizar suas oportunidades de negócios.

Não espere mais! Para obter mais informações sobre o Programa de Desenvolvimento para Compaq Business Partners, entre em contato com a filial local da Compaq ou visite o nosso Web site:

clac.compaq.com/businesspartners

COMPAQ
Inspiration Technology

Centros de assistência para Compaq Business Partners: Argentina – Buenos Aires: (5411) 4708-1111; Outras cidades: 0810-777-266727 • Brasil: 0-800-556406 • América Central e Caribe: 800-799-3477* • Chile – Santiago: (02) 200-8555; Outras cidades: 800-200-850 • Colômbia – Bogotá: (571) 606-9191; Outras cidades: 9-800-91-92-00 • Equador 999-119, código 877-219-8671 • México – Cidade do México: (52) 5284-5015; Outras cidades: 01-800-900-2222 • Peru: 0-800-50-555 • Porto Rico: 1-800-799-3477 • Uruguai e Paraguai: (5411) 4708-1111** • Venezuela: 0-800-COMPAQ1 (0-800-266-7271)
* Consulte a relação completa de telefones por país em nosso Web site: clac.compaq.com/businesspartners
** Telefone do Centro de Assistência Compaq na Argentina

© Copyright 2001. Todos os direitos reservados. Compaq e o logotipo da Compaq são marcas registradas da Compaq Corp. Todos os demais nomes de empresas, serviços e produtos podem ser marcas de seus respectivos proprietários. Produzido nos Estados Unidos. DC1-0701-01P-14