



## **3Com garante evolução contínua para suas revendas e promove treinamentos de vendas e pré-vendas**

*Mais de 300 profissionais de integradores do programa Focus da 3Com terão acesso aos cursos nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Distrito Federal*

*O investimento anual da 3Com em treinamento supera 220 mil dólares*

**São Paulo, abril de 2008** - A 3Com inicia, na próxima semana, treinamentos gratuitos de vendas e pré-vendas exclusivos para os 45 integradores membros do 3Com Focus Partner Program. A iniciativa faz parte de um projeto da 3Com em especializar e certificar seus canais para que seus clientes tenham atendimento com profissionais cada vez mais preparados.

Os treinamentos serão ministrados em São Paulo (7 a 11 de abril), Rio de Janeiro (14 a 18 de abril) e Brasília (5 a 8 de maio), divididos em duas partes. A primeira, nomeada **Módulo Técnico (Solutions Design Training)**, tem foco no projeto de soluções 3Com. É voltado para engenheiros de projetos e tem duração de três dias. O segundo, **Módulo Comercial (Solutions Update & Business Schoo)**, tem foco no posicionamento de soluções 3Com e gerenciamento do ciclo de vendas. Com duração de dois dias, é voltado para profissionais de vendas.

"Os treinamentos são mais um benefício do 3Com Focus Partner Program exclusivo para integradores certificados no programa", garante Vladimir Brandão, Diretor de Canais da 3Com do Brasil. "Na edição 2008, serão apresentadas novas ferramentas do programa como o Partner Resouce Center e 3Com Partner Club, que trazem mais benefícios para as empresas participantes", reforça.

Uma equipe de 12 profissionais da 3Com elaborou o treinamento de acordo com a realidade do mercado brasileiro. "A 3Com lança dezenas de produtos por ano, em áreas diversas, como infra-estrutura de rede, comunicações IP unificadas e segurança. É fundamental investir em treinamento e capacitação do canal para que possam explorar todas as possibilidades das soluções 3Com", destaca Antônio Mariano, Diretor de Tecnologia da 3Com do Brasil. É completa: "Durante o treinamento, serão abordados a arquitetura OSN e o ecossistema de soluções 3Com|ON, pilares fundamentais da estratégia da 3Com para atender a demanda dos mercados Corporativo e de Service Providers".



Na ocasião, os participantes receberão o Partner Toolkit DVD, rico em informações técnico-comerciais para desenvolvimento de projetos e posicionamento de soluções 3Com.

### **Sobre a 3Com Corporation**

A 3Com Corporation (NASDAQ: COMS) é líder mundial no fornecimento de soluções seguras e convergentes de voz e dados para redes de empresas de todos os portes. Confirmando seu histórico de liderança e inovação, a 3Com oferece uma ampla linha de produtos apoiada em serviços, suporte e vendas de classe mundial. Também fornece alto valor de negócio, além de ser a única empresa no mundo a oferecer a plataforma OSN (Open Services Networking), que permite que tecnologias de diversos fabricantes interajam entre si, maximizando a relação custo-benefício e os investimentos em redes para seus clientes. Através de sua divisão TippingPoint, a 3Com é líder em sistemas de prevenção contra invasão para redes, que garantem a proteção das aplicações, infra-estrutura e do desempenho. A 3Com também é proprietária da H3C Technologies Co.Limited (H3C), uma fornecedora de produtos de infra-estrutura de redes baseada na China. A H3C traz para a companhia o desenvolvimento de produtos inovadores, além de uma forte identidade com um dos mercados mais dinâmicos do mundo. Para mais informações, visite [www.3com.com](http://www.3com.com) ou o site para a imprensa, [www.3com.com/pressbox](http://www.3com.com/pressbox).

### **Informações para a Imprensa: DFREIRE Comunicação e Negócios**

Debora Freire – [debora@dfreire.com.br](mailto:debora@dfreire.com.br)

Luciana Abritta – [luabritta@dfreire.com.br](mailto:luabritta@dfreire.com.br)

Denise Claudino - [deniseclaudino@dfreire.com.br](mailto:deniseclaudino@dfreire.com.br)

Fone: (55 11) 5505-8922