

PMI®
Global Congress
LATIN AMERICA 2006
6º CONGRESO IBERO AMERICANO DE GERENCIA DE PROYECTOS

Grand Hyatt Santiago
Santiago, Chile
6 a 8 de novembro de 2006

**Patrocínio e Exposição
Oportunidades**



RESERVE JÁ SUAS OPORTUNIDADES DE ESPAÇO PARA EXPOSIÇÃO E DE PATROCÍNIO!

Para obter mais informações, entre em contato com:

Congresso Global do PMI 2006–América Latina

Att.: Françoise Rajewski

Avenue de Tervueren 300, B-1150 Brussels, Bélgica

Tel: + 32-2-743 15 81, Fax: +32-2-743 15 50

Email: francoise.rajewski@pmi.org



Sua oportunidade **de acessar o núcleo da Comunidade de Gerenciamento de Projetos**

A parceria com o Project Management Institute (PMI) para o Congresso Global do PMI 2006—América Latina não é simplesmente uma questão de patrocínio ou de reserva de espaço para exposição. É uma parceria de posicionamento de marca.

Fazendo parceria com o PMI, você está expressando aos seus clientes atuais e futuros que deseja alinhar sua organização com uma ideologia semelhante de excelência técnica, de aprendizado e de inovação.

Com mais de 220.000 associados em mais de 150 países, o PMI é a organização global que representa os interesses da profissão de gerenciamento de projetos.

O PMI está ativamente engajado no estabelecimento de padrões profissionais, realizando pesquisas e oferecendo acesso a uma variedade de informações e recursos. O PMI também promove o desenvolvimento profissional e de carreira e oferece oportunidades de envolvimento na comunidade, networking e credenciais.

O Congresso Global do PMI 2006—América Latina:

- *alinha seu produto ou serviço com seu público-alvo*
- *alinha sua estratégia com seus meios e seu orçamento*
- *garante exposição a uma ampla gama de gerentes de projetos*

Acesso mútuo, benefícios mútuos, tendo como alvo a audiência certa

Estudos de avaliação do Congresso do PMI mostram que 50% dos participantes tomaram conhecimento do Congresso Global 2005—América Latina no Panamá através do website global do PMI.

Como a associação profissional líder de gerentes de projetos em todo o mundo, o PMI se encontra em uma posição única para oferecer a você o acesso a cerca de 10.000 profissionais de gerenciamento de projetos (PMP®) em toda a América Latina antes, durante e após a campanha do Congresso Global 2006—América Latina.

Isso significa que até 10.000 pessoas saberão que sua organização acredita nos mais altos padrões de gerenciamento de projetos. Você terá levado sua mensagem a:

- Profissionais de gerenciamento de projetos com mais de 10 anos de experiência
- PMPs certificados recém-qualificados que estão, por definição, procurando idéias inovadoras e ferramentas confiáveis para executar seus projetos com sucesso
- Profissionais de projeto promissores concluindo atualmente suas carreiras acadêmicas

Você também estará necessariamente visível para CEOs e tomadores de decisões nos setores público e privado.

No ano passado, o Congresso Global do PMI 2005—América Latina no Panamá recebeu cerca de 300 participantes.

Os participantes representaram vários setores de negócios, inclusive:

- Tecnologia da Informação (TI)
- Aeroespacial e defesa
- Automotivo
- Telecomunicações
- Construção
- Consultoria – gerenciamento e outros

Em resumo, você terá acesso a tomadores de decisões operacionais com poder de compra nos setores que deseja influenciar.

EXPOSIÇÃO

Panfletos, mailings e chamadas comerciais não substituem demonstrações de produtos e a possibilidade de responder perguntas olhando nos olhos do cliente. Encontre face-a-face centenas de clientes qualificados enquanto eles circulam na área de exposição - você não apenas poupará tempo e economizará nos gastos com o agendamento de visitas e com chamadas comerciais, mas fará aquele primeiro contato pessoal crucial.

Compartilhe suas idéias, práticas emergentes e habilidades essenciais em um ambiente baseado em projetos com profissionais que estão liderando o crescimento e a orientação estratégica organizacionais.

O Project Management Institute continua a ter uma explosão na quantidade de sócios em toda a região, o que significa proporcionar a você a oportunidade de atingir esses novos clientes.

Sua presença no Congresso Global do PMI 2006–América Latina irá gerar oportunidades de negócios para seus produtos, serviços e aplicações durante anos. Você não pode perder a oportunidade de estar lá; seus concorrentes estarão!

**Pense localmente, pense regionalmente,
pense nos mercados globais.**

VISÃO GERAL DAS VANTAGENS DA EXPOSIÇÃO EM MESAS

- ✓ Uma mesa e duas cadeiras
- ✓ Uma inscrição total de delegado para o Congresso Global do PMI 2006–América Latina grátis para cada mesa que você reservar
- ✓ O nome do expositor e a descrição do produto (com 50 palavras) no Guia do Congresso no local
- ✓ O nome da empresa e um link direto no website do Congresso
- ✓ Mesa com sinalização de identificação
- ✓ Almoço grátis para o pessoal do stand (são permitidas duas pessoas por mesa no local; passes adicionais podem ser adquiridos mediante solicitação ao PMI)
- ✓ Lista de registro de delegados para utilização única antes e após o Congresso

Os horários finais de abertura serão confirmados. Outras informações serão comunicadas aos expositores como parte do Manual de Exposição do Congresso antes do evento.

Custo: \$1.500,00 (US)

(Assine e envie o formulário de pedido localizado nas páginas 13 a 15)

Leia com atenção as seguintes diretrizes e restrições.

As seguintes diretrizes e restrições serão observadas pelo PMI a fim de garantir oportunidades iguais e exposições com mesas homogêneas em toda a área de exposições.

- Será autorizada apenas uma empresa expositora por mesa. Cada empresa deverá ter uma mesa separada. Não será permitido sublocar ou compartilhar o espaço.
- As exposições em mesas devem ter representantes durante todo o horário de exposição. As exposições podem ser acompanhadas por um **máximo** de dois representantes de cada empresa por vez. Os expositores não poderão retirar os displays antes do horário de fechamento.
- As exposições nas mesas **devem** atender ao seguinte:
 - Toda a apresentação deverá estar confinada somente à parte superior da mesa (não será permitido colocar nada atrás, na frente ou ao lado da mesa).
 - Não serão permitidos avisos ou placas nas paredes ou atrás do display de mesa.
 - A altura máxima, incluindo luzes, sinalização, etc. de qualquer display será de 150 cm a partir da parte superior da mesa.
 - A largura máxima do display será de 180 cm (mesa de cozinha). Os displays não deverão se estender além da largura ou do comprimento da mesa.
 - Somente serão aceitos displays estáticos. Não será permitida a operação de maquinários de qualquer tipo (**exceto** terminais de computador e monitores de vídeo).
 - Não serão permitidas sinalização no piso ou divulgação de marcas.
- O PMI reserva-se o direito de restringir as exposições nas mesas que sejam inadequadas em função de tamanho, ruído, luzes fortes ou piscantes, método de operação ou por qualquer outro motivo e, conseqüentemente, proibir ou retirar qualquer expositor que, na opinião do PMI, possa prejudicar o bom andamento da exposição. Essa reserva inclui pessoas, condutas, material impresso ou qualquer outra coisa que o PMI julgue ser inadequada.

Se for solicitado pelo PMI, a empresa expositora deverá tomar ações corretivas imediatas de modo a atender as normas do PMI para a exposição.

Os espaços em mesas serão alocados conforme a ordem de chegada.

(A seqüência e a alocação de espaços será definida de acordo com o recebimento pelo PMI dos formulários de pedido assinados.)

Condições de pagamento:

Os pagamentos devem ser feitos através de um dos seguintes métodos:

- Um cheque nominal ao Project Management Institute em dólares dos Estados Unidos e de um banco dos Estados Unidos. Envie todos os cheques para:
Project Management Institute
Att.: Supplier Relations Department [Departamento de Relações com o Fornecedor]
Four Campus Boulevard
Newtown Square, PA 19073-3299 EUA
- Pagamento através de Visa, MasterCard ou American Express. Após o recebimento do contrato e a geração da nota fiscal do Espaço para Exposição em Mesa, será debitada no cartão a quantia de 50% do total devido. O saldo restante será então automaticamente debitado 30 dias após a data da nota fiscal, a menos que seja recebido um pagamento através de outro método.
- As transferências bancárias deverão ser recebidas pelo PMI dentro de 30 dias após a data da nota fiscal. Se desejar enviar seu pagamento via transferência bancária, entre em contato com a Sra. Rose McLaughlin no Centro de Operações Globais do PMI para obter os dados bancários no email: rose.mclaughlin@pmi.org ou pelo telefone: +1-610-356-4600, ramal 1248. Observe que todas as despesas bancárias são de responsabilidade do solicitante e devem ser incluídas no valor da transferência bancária.

Os contratos devem ser recebidos antes de 15 de outubro de 2006.

Nota fiscal:

Os expositores com mesas receberão a nota fiscal com a confirmação da alocação da mesa.

O pagamento de todas as taxas deverá ser feito dentro de 30 dias após a data da nota fiscal.

Todos os pagamentos têm vencimento em 1° de novembro de 2006. Se o pagamento integral não for recebido até 1° de novembro, o espaço em mesa será cancelado e poderá ser revendido.

Será necessário um número de cartão de crédito para todos os contratos recebidos após 15 de outubro de 2006. Após o recebimento do contrato, o saldo total será debitado do cartão de crédito.

Cronograma de cancelamentos e/ou reduções

Se um expositor decidir cancelar ou reduzir o espaço de exposição, deverá notificar o PMI por escrito. A data efetiva de um cancelamento ou redução de espaço será a data em que o PMI receber a notificação por escrito.

- Os cancelamentos anteriores a 30 de junho de 2006 terão reembolso total menos 5% referente a custos administrativos.
- Os cancelamentos entre 1° de julho e 30 de agosto de 2006 sofrerão retenção de 50% do total pelo PMI.
- Os cancelamentos entre 30 de agosto e 30 de setembro de 2006 sofrerão retenção de 75% do total pelo PMI.
- Os cancelamentos recebidos após 1° de outubro de 2006 NÃO terão direito a reembolso.

Contrato entre o Solicitante e o PMI referente a Espaço para Exposição em Mesa no Congresso Global do PMI 2006—América Latina

Ao assinar este formulário de pedido e o contrato, o solicitante está solicitando um espaço para exposição em mesa no Congresso Global do PMI 2006—América Latina e concorda em seguir e cumprir todas as exigências, regras e políticas do PMI aplicáveis, inclusive o presente contrato e as Diretrizes, Regras e Regulamentos anexos para Exposição no Congresso Global do PMI 2006—América Latina. Esta solicitação e o contrato cancelam e substituem quaisquer acordos prévios entre o solicitante e o PMI.

OPORTUNIDADES DE PATROCÍNIO

Existem três categorias de oportunidades de patrocínio associadas ao Congresso de 2006:

- Patrocínios educacionais
- Patrocínios promocionais
- Patrocínios de hospitalidade

Qualquer que seja o caminho considerado o mais adequado para o posicionamento da sua marca, tenha a certeza de que haverá uma solução para você e para a sua organização.

Além das vantagens individuais que você receberá como patrocinador de cada item, o PMI também reconhecerá publicamente a contribuição da sua organização para o Congresso em Santiago na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007”, que será vista na edição de janeiro de 2007 da *PM Network*® por todos os associados do PMI – mais de 220.000 profissionais de projetos em todo o mundo.

Maximize sua exposição através de patrocínio.

PATROCÍNIO EDUCACIONAL

A principal atração do Congresso Global do PMI 2006—América Latina é seu valor educacional. Isso fica claro pelos tipos de expositores que reservam espaços – líderes de conhecimento em tecnologia e ferramentas e técnicas de gerenciamento de projetos.

Um dos destaques especiais neste importante evento é o discurso do keynote, que será feito pelo CEO do PMI, Gregory Balestrero.

O PMI como parceiro estratégico:

O Project Management Institute dedica-se a ajudar profissionais e organizações a melhorar sua maturidade em gerenciamento de projetos. Esta apresentação descreve os programas educacionais, de liderança e comunitários do PMI, suas normas que contêm jargões e práticas comuns e suas certificações para excelência profissional, todos criados para promover a profissão de gerenciamento de projetos e os que a praticam diariamente.

Visão geral das vantagens da Sessão Geral de Abertura

(Limitado a apenas UM patrocinador)

6 de novembro de 2006

- ✓ O representante da empresa patrocinadora fará a introdução da apresentação do keynote durante a Sessão Geral e o logotipo do patrocinador será exibido durante a introdução. O script de introdução será fornecido pelo PMI.
- ✓ O logotipo do patrocinador na sinalização de divulgação da imagem da Sessão Geral
- ✓ Duas inscrições de delegado para o Congresso Global do PMI 2006—América Latina grátis
- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ O nome e o logotipo do patrocinador na sinalização de reconhecimento no Congresso
- ✓ Reconhecimento no website do Congresso Global do PMI 2006—América Latina com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007” na edição de janeiro de 2007 da *PM Network*®

Custo: \$5.000,00 (US)

Anais do Congresso

No local em Santiago, todos os participantes registrados do Congresso Global receberão um CD-ROM contendo os papers de cada apresentação de área de concentração feita durante o Congresso. Esses papers também estarão disponíveis para download em formato Adobe® PDF no website do Congresso duas semanas antes do Congresso. Por um período de um mês após o Congresso, a apresentação de slides em PowerPoint® do apresentador estará disponível para download além dos papers.

- ✓ Banner de anúncio (fornecido pelo patrocinador) e o logotipo do patrocinador no website do Congresso com um link direto para o website do patrocinador.
- ✓ O logotipo do patrocinador impresso em silk-screen em todos os CD-ROMs
- ✓ Duas inscrições para o Congresso Global do PMI 2006—América Latina
- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ O nome e o logotipo do patrocinador na sinalização de reconhecimento
- ✓ Reconhecimento no website do Congresso Global do PMI 2006—América Latina com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ Reconhecimento do patrocinador na Sessão Geral de Abertura
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007” na edição de janeiro de 2007 da *PM Network*®

Custo: \$5.000,00 (US)

Tradução, Conecte-se

Conecte-se com os participantes do Congresso Global do PMI 2006—América Latina através do patrocínio de traduções simultâneas em português (Brasil), espanhol e inglês de algumas apresentações do Congresso.

As traduções serão oferecidas a delegados durante a Sessão Geral e também em algumas apresentações de áreas de concentração. Todas as outras apresentações serão feitas em inglês. Esta é uma oportunidade imperdível para aumentar a visibilidade da sua empresa o dia inteiro durante todo o Congresso.

- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ O nome e o logotipo do patrocinador na sinalização de reconhecimento dentro da sala no Congresso
- ✓ Reconhecimento do patrocinador na Sessão Geral de Abertura
- ✓ Uma inscrição grátis para o Congresso
- ✓ O reconhecimento no website do Congresso com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007” na edição de janeiro de 2007 da *PM Network*®

Patrocínio exclusivo por 3 dias: \$7.000,00 (US)

Patrocínio exclusivo por 1 dia: \$3.000,00 (US)

Áreas de concentração educacionais

Os participantes do Congresso Global do PMI 2006—América Latina podem escolher entre quase 40 apresentações educacionais em 12 "áreas de concentração" alvo para adaptar uma experiência de desenvolvimento profissional personalizada que atende a suas necessidades e interesses específicos.

Áreas de concentração são áreas abrangentes de assuntos em torno das quais é desenvolvido o conteúdo do programa do Congresso, trazendo um sentido regional ao Congresso. Patrocinar uma das áreas de concentração posiciona sua empresa como uma forte defensora do desenvolvimento do profissional de gerenciamento de projetos!

- ✓ O logotipo do patrocinador na sinalização da sala de todas as apresentações dentro da área de concentração patrocinada
- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ O nome e o logotipo do patrocinador na sinalização de reconhecimento no Congresso
- ✓ Reconhecimento do patrocinador na Sessão Geral
- ✓ Reconhecimento no website do Congresso Global do PMI 2006—América Latina com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na "Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007" na edição de janeiro de 2007 da *PM Network*®

Custo por patrocínio de área de concentração: \$2.500,00 (US)

Áreas de concentração

Título	Descrição
Habilidades Básicas de Gerenciamento de Projetos (FND)	Abrange as áreas de conhecimento e habilidades básicas exigidas pelas pessoas que desenvolvem suas habilidades de gerenciamento de projetos.
Habilidades Avançadas de Gerenciamento de Projetos (ADV)	Fornece áreas de conhecimento e habilidades adicionais para pessoas que praticam gerenciamento de projetos por mais de cinco anos.
Ferramentas de Gerenciamento de Projetos (PMT)	Descreve as ferramentas (por exemplo, software) para auxiliar os gerentes de projetos a concluírem suas atribuições.
Problemas de Gerenciamento de Projetos (ISS)	Discute os problemas e questões de gerenciamento de projetos diretamente relacionados ao fato de ser um gerente de projetos. Esta área abordará problemas e assuntos regionais.
Novas Tendências de Gerenciamento de Projetos (TRN)	Aborda as novas tendências de gerenciamento de projetos que podem afetar o setor nos próximos anos.
Comunicação (COM)	Abrange todas as habilidades de comunicação – inclusive as habilidades de negociação e influência, habilidades de apresentação oral e habilidades de escrita eficaz.
Trabalho em Equipe (TMG)	Trabalhar em equipes é uma habilidade necessária para qualquer pessoa de negócios. Como selecionar, gerenciar e trabalhar com uma equipe, tanto local como virtual, é uma necessidade em todos os ambientes de negócios.
Habilidades Gerais de Negócios (GBS)	Aborda áreas de conhecimento que todas as pessoas de negócios precisam compreender, inclusive, mas sem limitação, questões legais e relatórios financeiros.
Habilidades de Vendas/Marketing (SMS)	Discute técnicas de marketing – seja para comercializar e vender um produto, um projeto ou mesmo para marketing pessoal.
Habilidades de Consultoria (CON)	Fala sobre as habilidades e o conhecimento necessários para que as pessoas desenvolvam seus talentos consultivos.
Desenvolvimento Profissional (PDS)	O Desenvolvimento Profissional abrange mais do que apenas oportunidades de desenvolvimento pessoal em conferências ou instituições educacionais, mas pode incluir também áreas como "mentoring", utilização de aprendizado on-line e outras áreas de auto-estudo.
Problemas Específicos do Setor (IND)	Enquanto o gerenciamento de projetos e, na realidade, todo o setor, possui vários pontos em comum, alguns setores possuem questões e problemas específicos que os diferenciam. Esses problemas são exclusivos dos setores que eles representam.

PATROCÍNIOS PROMOCIONAIS

Sacolas do Congresso

Sacolas bem acabadas com seu logotipo serão distribuídas para todos os participantes! Este é um dos modos de mais prestígio para promover sua presença no evento. Seu logotipo será impresso próximo ao logotipo do Congresso em uma sacola de alta qualidade que os participantes irão usar até bem depois do fim do Congresso!

- ✓ O logotipo e o endereço do website do patrocinador em um lado de todas as sacolas, com o logo do PMI do outro lado
- ✓ Uma inscrição para o Congresso Global do PMI 2006—América Latina
- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ O nome e o logotipo do patrocinador na sinalização de reconhecimento
- ✓ Reconhecimento no website do Congresso Global do PMI 2006—América Latina com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ Reconhecimento do patrocinador na Sessão Geral de Abertura
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007” na edição de janeiro de 2007 da *PM Network*®

Patrocínio exclusivo: \$5.000,00 (US)

Cordões de crachás

Os cordões, nos quais os delegados pendurarão seus crachás, são um dos modos mais eficientes de fazer com que seu nome e sua marca sejam vistos por todos os delegados! Cada delegado receberá um cordão de crachá quando chegar ao local. Os cordões serão impressos com o logotipo do PMI e com o seu logotipo.

- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ Reconhecimento no website do Congresso Global do PMI 2006—América Latina com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ Logotipo do patrocinador nos cordões dos crachás
- ✓ Reconhecimento do patrocinador na Sessão Geral
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007” na edição de janeiro de 2007 da *PM Network*®

Patrocínio exclusivo: \$3.500,00 (US)

OPORTUNIDADES PARA NETWORKING

Recepção da Grande Abertura
(Limitado a apenas UM patrocinador)

6 de novembro de 2006

A primeira oportunidade para networking do Congresso é uma forma excelente de atrair a atenção imediata dos participantes para a sua organização! Como único patrocinador da noite, você será reconhecido do púlpito e lhe será dada a oportunidade de apresentar o entretenimento na recepção. O PMI também lhe agradecerá durante a Sessão Geral de Abertura e no Guia do Congresso no local.

- ✓ O logotipo do patrocinador na sinalização de divulgação da imagem na recepção
- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ O nome e o logotipo do patrocinador na sinalização de reconhecimento no Congresso
- ✓ Reconhecimento no website do Congresso Global do PMI 2006—América Latina com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ Duas inscrições para o Congresso Global do PMI 2006—América Latina
- ✓ Reconhecimento do patrocinador na Sessão Geral de Abertura
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007” na edição de janeiro de 2007 da *PM Network*®

Patrocínio exclusivo: \$5.000,00 (US)

O PMI gostaria de oferecer a você a oportunidade de ser o único patrocinador da que promete ser a maior noite do Congresso. Não perca a chance de atingir todos os participantes.

- ✓ O logotipo do patrocinador na sinalização de divulgação da imagem na recepção
- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ O nome e o logotipo do patrocinador na sinalização de reconhecimento no Congresso
- ✓ Reconhecimento no website do Congresso Global do PMI 2006—América Latina com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ Duas inscrições de delegado para o Congresso Global do PMI 2006—América Latina grátis
- ✓ Um minuto de tempo no púlpito para apresentar o entretenimento na recepção. O script será fornecido pelo PMI.
- ✓ Reconhecimento do patrocinador na Sessão Geral de Abertura
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007” na edição de janeiro de 2007 da *PM Network®*

Patrocínio exclusivo: \$5.000,00 (US)

Almoços

Aumente a visibilidade da sua empresa durante o almoço que será servido na área de exposição.

- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ Reconhecimento no website do Congresso Global do PMI 2006—América Latina com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ O logotipo do patrocinador na sinalização do almoço
- ✓ Uma inscrição de delegado para o Congresso Global do PMI 2006—América Latina grátis
- ✓ Reconhecimento do patrocinador na Sessão Geral de Abertura
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007” na edição de janeiro de 2007 da *PM Network®*

Custo por patrocínio de almoço: \$4.000,00 (US)

(Dois almoços disponíveis)

Coffee breaks

Os intervalos da manhã e da tarde são um descanso com boas-vindas para todos os participantes! Patrocinar esses intervalos aumenta a visibilidade da sua empresa na área de exposição.

- ✓ O logotipo e a descrição do patrocinador no Guia do Congresso no local
- ✓ Reconhecimento no website do Congresso Global do PMI 2006—América Latina com um link direto para o website do patrocinador
- ✓ O logotipo do patrocinador na sinalização do coffee break
- ✓ Reconhecimento do patrocinador na Sessão Geral de Abertura
- ✓ Reconhecimento como patrocinador na “Saudação aos Nossos Patrocinadores do PMI em 2007” na edição de janeiro de 2007 da *PM Network®*

Custo por patrocínio de coffee break: \$3.500,00 (US)

(Quatro coffee breaks disponíveis)

ANÚNCIOS

Anúncios no Guia do Congresso

Você pode colocar sua organização no centro do “fator sentir-se bem” para os participantes do Congresso anunciando no Guia do Congresso no local.*

Cada delegado do Congresso receberá uma cópia grátis desta peça promocional com qualidade colorida.

Nós reservamos posições privilegiadas para que você passe a sua mensagem sem a poluição de comunicação de muitas outras organizações no mesmo espaço.

Esta é a sua oportunidade para apresentar o portfólio de seu novo produto, seus serviços ou simplesmente fazer sentir sua presença organizacional.

Anúncio de página inteira, primeira capa interna colorida **Anúncios exclusivos: \$1.500,00 (US)**

Anúncio de página inteira, contracapa interna colorida **Anúncios exclusivos: \$1.500,00 (US)**

Anúncio de página inteira, página interna colorida **Por página: \$1.000,00 (US)**

Reserve seu espaço agora e envie a arte-final depois**

* Observação: Os anúncios podem ser comprados somente em conjunto com um pacote de patrocínio ou uma exposição em mesa.

** As especificações técnicas serão comunicadas assim que a confirmação de espaço for recebida.

O patrocínio será alocado conforme a ordem de chegada.

(A seqüência será definida de acordo com o recebimento pelo PMI dos formulários de pedido assinados.)

Os diferentes níveis de patrocínio e as diversas opções indicam a maneira pela qual distinguimos os patrocinadores. Quanto mais alto o nível do patrocínio, maior a exposição que sua empresa terá durante a divulgação do Congresso Global do PMI 2006 – América Latina, no local, durante o Congresso, e em muitas ocasiões após o Congresso. O PMI aceita mais de um patrocinador para alguns dos itens relacionados como apoio ao Congresso Global do PMI 2006 – América Latina.

Para obter mais informações, entre em contato com Françoise Rajewski pelo email françoise.rajewski@pmi.org

Condições de pagamento:

Os pagamentos devem ser feitos através de um dos seguintes métodos:

- Um cheque nominal ao Project Management Institute em dólares dos Estados Unidos e de um banco dos Estados Unidos. Envie todos os cheques para:
Project Management Institute
Att.: Supplier Relations Department [Departamento de Relações com o Fornecedor]
Four Campus Boulevard
Newtown Square, PA 19073-3299 EUA
- Pagamento através de Visa, MasterCard ou American Express. Após o recebimento do contrato e a geração da nota fiscal do patrocínio, será debitada no cartão a quantia de 50% do total devido. O saldo restante será então automaticamente debitado 30 dias após a data da nota fiscal, a menos que seja recebido um pagamento através de outro método.
- As transferências bancárias deverão ser recebidas pelo PMI dentro de 30 dias após a data da nota fiscal. Se desejar enviar seu pagamento via transferência bancária, entre em contato com a Sra. Rose McLaughlin no Centro de Operações Globais do PMI para obter os dados bancários no email: rose.mclaughlin@pmi.org ou pelo telefone: +1-610-356-4600, ramal 1248. Observe que todas as despesas bancárias são de responsabilidade do solicitante e devem ser incluídas no valor da transferência bancária.

Os contratos devem ser recebidos antes de 15 de outubro de 2006.

Nota fiscal:

Os patrocinadores receberão a nota fiscal com a confirmação do patrocínio.

O pagamento de todas as taxas deverá ser feito dentro de 30 dias após a data da nota fiscal.

Todos os pagamentos têm vencimento em 1° de novembro de 2006. Se o pagamento integral não for recebido até 1° de novembro, o patrocínio será cancelado e poderá ser revendido.

Será necessário um número de cartão de crédito para todos os contratos recebidos após 15 de outubro de 2006. Após o recebimento do contrato, o saldo total será debitado do cartão de crédito.

Cronograma de cancelamento

Se um patrocinador decidir cancelar seu patrocínio, deverá notificar o PMI por escrito. A data efetiva de um cancelamento será a data em que o PMI receber a notificação por escrito.

- Os cancelamentos anteriores a 30 de junho de 2006 terão reembolso total menos 5% referente a custos administrativos.
- Os cancelamentos entre 1° de julho e 30 de agosto de 2006 sofrerão retenção de 50% do total pelo PMI.
- Os cancelamentos entre 30 de agosto e 30 de setembro de 2006 sofrerão retenção de 75% do total pelo PMI.
- Os cancelamentos recebidos após 1° de outubro de 2006 NÃO terão direito a reembolso.

Formulário de pedido de EXPOSIÇÃO EM MESA (Página 1 de 3)

Congresso Global do PMI 2006 – América Latina

Ao assinar e enviar este formulário de pedido, comprometo-me contratualmente com o PMI, e fico, assim, obrigado ao pagamento:

Nome da empresa: _____

Contato: _____

Cargo: _____

Endereço: _____

Cidade: _____ Estado _____

País: _____ CEP: _____

Endereço de cobrança: _____

CEP: _____ Cidade: _____

Estado _____ País: _____

Fone: _____ Fax: _____

Ao fornecer informação de número de fax, você autoriza o PMI a contatá-lo no(s) número(s) fornecido(s).

Email: _____

Endereço da Web da empresa: _____

Qual o principal produto ou serviço da sua organização?

- Gestão de negócios
- Instituição educacional
- Fornecedor de software
- Consultoria/treinamento
- Associação profissional
- Outros (especifique)

Por setor, qual é o seu principal cliente neste mercado?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Aeroespacial/defesa | <input type="checkbox"/> Produção |
| <input type="checkbox"/> Automotivo | <input type="checkbox"/> Desenvolvimento de novos produtos |
| <input type="checkbox"/> Construção e engenharia | <input type="checkbox"/> Petróleo, gás e petroquímico |
| <input type="checkbox"/> Educação/treinamento | <input type="checkbox"/> Farmacêutico/biotecnologia |
| <input type="checkbox"/> Gestão ambiental | <input type="checkbox"/> Desenvolvimento profissional |
| <input type="checkbox"/> Serviços financeiros | <input type="checkbox"/> Reengenharia |
| <input type="checkbox"/> Governo | <input type="checkbox"/> Serviços públicos |
| <input type="checkbox"/> Assistência médica | <input type="checkbox"/> Outros (especifique) _____ |

Formulário de pedido de EXPOSIÇÃO EM MESA (Página 3 de 3)

Contrato entre o Solicitante e o PMI referente a Espaço para Exposição em Mesa no Congresso Global do PMI 2006—América Latina

Ao assinar este formulário de pedido e o contrato, o solicitante está solicitando um espaço para exposição em mesa no Congresso Global do PMI 2006—América Latina e concorda em seguir e cumprir todas as exigências, regras e políticas do PMI aplicáveis, inclusive o presente contrato e as Diretrizes, Regras e Regulamentos anexos para Exposição no Congresso Global do PMI 2006—América Latina. Esta solicitação e o contrato cancelam e substituem quaisquer acordos prévios entre o solicitante e o PMI.

Assinatura autorizada

(A assinatura do representante constitui um contrato formal entre o PMI e a empresa que está solicitando patrocínio ou espaço no stand.)

Nome (em letra de forma) referente à assinatura autorizada

Data

ENVIE PARA:

Francoise Rajewski
Avenue de Tervueren 300
B-1150 Brussels, Bélgica
Tel: +32-2-743 15 81
Fax: +32-2-743 15 50
Email: francoise.rajewski@pmi.org

Formulário de pedido de OPORTUNIDADES DE PATROCÍNIO (Página 1 de 3)

Congresso Global do PMI 2006 – América Latina

Ao assinar e enviar este formulário de pedido, comprometo-me contratualmente com o PMI, e fico, assim, obrigado ao pagamento:

Nome da empresa: _____

Contato: _____

Cargo: _____

Endereço: _____

Cidade: _____ Estado _____

País: _____ CEP: _____

Endereço de cobrança: _____

CEP: _____ Cidade: _____

Estado _____ País: _____

Fone: _____ Fax: _____

Ao fornecer informação de número de fax, você autoriza o PMI a contatá-lo no(s) número(s) fornecido(s).

Email: _____

Endereço da Web da empresa: _____

Qual o principal produto ou serviço da sua organização?

- Gestão de negócios
- Instituição educacional
- Fornecedor de software
- Consultoria/treinamento
- Associação profissional
- Outros (especifique)

Por setor, qual é o seu principal cliente neste mercado?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Aeroespacial/defesa | <input type="checkbox"/> Produção |
| <input type="checkbox"/> Automotivo | <input type="checkbox"/> Desenvolvimento de novos produtos |
| <input type="checkbox"/> Construção e engenharia | <input type="checkbox"/> Petróleo, gás e petroquímico |
| <input type="checkbox"/> Educação/treinamento | <input type="checkbox"/> Farmacêutico/biotecnologia |
| <input type="checkbox"/> Gestão ambiental | <input type="checkbox"/> Desenvolvimento profissional |
| <input type="checkbox"/> Serviços financeiros | <input type="checkbox"/> Reengenharia |
| <input type="checkbox"/> Governo | <input type="checkbox"/> Serviços públicos |
| <input type="checkbox"/> Assistência médica | <input type="checkbox"/> Outros (especifique) _____ |

Formulário de pedido de OPORTUNIDADES DE PATROCÍNIO (Página 2 de 3)

Sim, quero participar e concordo com o seguinte:

Todos os preços estão em dólares dos

Estados Unidos

Descrição	Valor (US\$)	Quantidade	Total (US\$)
Sessão Geral de Abertura <i>apenas 1 patrocinador</i>	\$ 5.000,00		
Anais do Congresso <i>apenas 1 patrocinador</i>	\$ 5.000,00		
Recepção para Networking da Grande Abertura de Segunda-Feira <i>apenas 1 patrocinador</i>	\$ 5.000,00		
Áreas de concentração educacionais (cada)	\$ 2.500,00		
Tradução <i>Três dias</i> <i>Por dia</i>	\$7.000,00 \$3.000,00		
Almoço <i>Um patrocinador cada. Total de dois disponíveis.</i>	\$ 5.000,00		
Coffee break <i>Um patrocinador cada. Total de quatro disponíveis.</i>	\$ 2.500,00		
Recepção Um Gosto de Santiago <i>Um patrocinador apenas</i>	\$ 7.500,00		
Sacolas para os delegados <i>Um patrocinador apenas</i>	\$ 5.000,00		
Cordões de crachás <i>Um patrocinador apenas</i>	\$ 3.500,00		
Anúncios no Guia do Congresso <i>Primeira capa, interna</i> <i>Contracapa, interna</i> <i>Páginas internas</i>	\$ 1.500,00 \$ 1.500,00 \$1.000,00		
TOTAL GERAL		US \$	

Concordo em pagar o total acima de acordo com o contrato e a política de pagamento.

