



Galileu Saúde 360° Partner Program GPP

Política de Parcerias para Vendas Indiretas



1. INTRODUÇÃO

A presente Política de Parcerias estabelece os termos, condições e diretrizes para a participação de empresas parceiras na atuação no mercado público no Programa de Vendas Indiretas da Galileu Saúde 360.

Como uma organização líder e inovadora no setor de saúde digital, a Galileu Saúde 360 dedica-se a transformar a maneira como os serviços de saúde são acessados, fornecidos e gerenciados, utilizando tecnologia de ponta para melhorar a qualidade do atendimento ao paciente e a eficiência operacional das instituições de saúde.

Política de Parcerias para Vendas Indiretas – Versão 1.5 de Novembro de 2024

Versão Atual desde 12/11/2024.

galileusaude.com.br/parcerias

1.1. SOBRE A GALILEU SAÚDE 360

A Galileu Saúde é uma empresa brasileira que provê plataformas e serviços inovadores de saúde digital, com a missão de ampliar o acesso a serviços de saúde de qualidade, utilizando o que há de mais moderno em tecnologia para beneficiar a sociedade, atendendo tanto o setor público e privado, buscando elevar a qualidade dos serviços e melhorar a experiência dos pacientes.

Fundada em 2011, a empresa se destacou pela implementação de soluções digitais pioneiras no setor da saúde, lideradas por executivos experientes do mercado neste mercado, tanto no setor público como no privado. Essa experiência possibilitou à Galileu desenvolver soluções que aliam tecnologia e humanização do atendimento, promovendo uma verdadeira revolução no acesso à saúde e reafirmando seu compromisso em levar melhores serviços de qualidade para a sociedade.

A Galileu continua a expandir suas plataformas e serviços de saúde digital, que incluem medicina digital de alta qualidade, com plataformas de saúde completas, módulos de gestão de crônicos, coordenação de cuidados, diagnósticos com uso de inteligência artificial e outras soluções integradas oferecendo acesso mais amplo. A empresa mantém seu compromisso com a inovação constante, evoluindo suas tecnologias e ampliando a gestão de jornadas de saúde personalizadas. Com parcerias estratégicas, a Galileu busca fortalecer sua presença no mercado e aumentar continuamente sua capacidade de inovação.

A plataforma da Galileu oferece uma abordagem integrada de cuidados, conectando a medicina de família às especialidades médicas, fazendo uso de tecnologia de ponta, como inteligência artificial, machine learning e ferramentas digitais que promovem a telemedicina. Isso permite um acesso ágil e eficiente aos cuidados de saúde, tanto para o diagnóstico quanto para o acompanhamento dos pacientes. A partir de trilhas de cuidados personalizadas, é possível direcionar pacientes para os melhores tratamentos e promover um acompanhamento ativo, estimulando o autocuidado através de um aplicativo móvel fácil de usar, que integra toda a jornada de saúde dos usuários.

Em termos de expansão, a Galileu tem triplicado a sua atuação em unidades de saúde, atingindo mais de um milhão de vidas em diversas regiões do país. Esse crescimento foi impulsionado por parcerias estratégicas com órgãos públicos e empresas privadas, além de novos investimentos em aquisições tecnológicas que permitiram a incorporação de empresas de inteligência artificial especializadas em diagnóstico e coordenação de cuidados. A empresa também se expandiu para atender o setor privado, atuando em operadoras de saúde e grandes corporações, e tem planos para ampliação internacional, levando sua tecnologia e processos para outros mercados globais.

O compromisso da Galileu com a inovação é evidenciado também no desenvolvimento de tecnologias emergentes, como a inteligência artificial generativa, para oferecer soluções hiperpersonalizadas que melhoram a experiência do paciente e a eficiência dos tratamentos. A empresa também investe na educação digital dos profissionais de saúde, oferecendo treinamentos especializados e rotinas de capacitação, garantindo que as equipes estejam preparadas para atuar no ambiente digital e fornecer um atendimento de alta qualidade. Assim, com uma equipe executiva de vasta experiência, parcerias globais e uma cultura centrada na inovação e cuidado ao paciente, a Galileu Saúde se posiciona como uma líder no setor de saúde digital, comprometida com a transformação do acesso à saúde e a melhoria da qualidade de vida da população.

1.2. NOSSA MISSÃO, VISÃO E VALORES

- Missão: Democratizar o acesso à saúde de qualidade por meio da tecnologia, conectando pessoas e serviços de saúde de forma eficiente e personalizada.
- Visão: Ser a principal referência em soluções de saúde digital na América Latina, reconhecida pela excelência, inovação e impacto social positivo.
- Valores: Inovação, integridade, colaboração, foco no paciente e compromisso com a excelência.

1.3. O PAPEL ESTRATÉGICO DAS PARCERIAS PARA A GALILEU SAÚDE 360

Reconhecemos que o sucesso sustentável e a expansão de nosso impacto no setor de saúde digital dependem fortemente de parcerias estratégicas com organizações que compartilham de nossa visão de inovação, excelência e compromisso com a melhoria da qualidade de vida dos pacientes. Essas parcerias não são apenas acordos comerciais: são

alianças estratégicas que impulsionam a transformação do setor de saúde. As parcerias são fundamentais para:

1.3.1. AMPLIAR O ALCANCE GEOGRÁFICO

Penetrar em novos mercados e regiões é essencial para nossa missão de democratizar o acesso à saúde de qualidade. Os parceiros locais possuem:

- **Conhecimento Profundo do Mercado Local:** Compreensão das nuances culturais, hábitos de consumo e necessidades específicas da população local.
- **Relacionamentos Estabelecidos:** Conexões com instituições de saúde, órgãos reguladores e líderes comunitários que podem facilitar a entrada e aceitação de nossas soluções.
- **Conformidade Regulamentar:** Familiaridade com as leis e regulamentações de saúde específicas de cada região, garantindo que nossas soluções estejam em conformidade legal.

Ao colaborar com parceiros que têm presença estabelecida e conhecimento local, podemos adaptar nossas estratégias para melhor atender às necessidades de cada mercado, evitando armadilhas culturais e regulatórias que poderiam retardar ou impedir nossa expansão.

1.3.2. DIVERSIFICAR OFERTAS

No cenário complexo e em constante evolução da saúde digital, é crucial oferecer soluções que sejam não apenas inovadoras, mas também abrangentes e integradas. Através das parcerias, podemos:

- **Combinar Expertise Tecnológica e Clínica:** Unir nossa experiência em tecnologia de saúde com o conhecimento clínico dos parceiros para desenvolver soluções que atendam às necessidades reais dos profissionais de saúde e pacientes.
- **Desenvolver Soluções Personalizadas:** Adaptar nossos produtos para atender a segmentos específicos, como clínicas especializadas, hospitais de grande porte ou programas de saúde pública.

- Expandir o Portfólio de Produtos e Serviços: Integrar ofertas complementares dos parceiros, criando um ecossistema de soluções que proporcionam maior valor aos clientes.
- Essa diversificação permite que atendamos a um espectro mais amplo de necessidades do mercado, aumentando nossa relevância e competitividade.

1.3.3. ACELERAR A INOVAÇÃO

A inovação é o motor que impulsiona o avanço da saúde digital. Parcerias estratégicas nos permitem:

- Colaborar em Pesquisa e Desenvolvimento: Compartilhar recursos e conhecimentos para acelerar o desenvolvimento de novas tecnologias, como inteligência artificial, machine learning e big data analytics.
- Estar na Vanguarda das Tendências Tecnológicas: Monitorar e incorporar rapidamente as últimas tendências e inovações, mantendo nossas soluções atualizadas e competitivas.
- Atender às Necessidades Emergentes dos Pacientes: Identificar e responder prontamente às mudanças nas expectativas e necessidades dos pacientes, oferecendo soluções que melhoram a experiência do usuário e os resultados clínicos.
- A colaboração estreita com parceiros focados em inovação nos permite reduzir o tempo de desenvolvimento e trazer soluções revolucionárias ao mercado com maior rapidez.

1.3.4. OTIMIZAR RECURSOS

A eficiência operacional é essencial para maximizar o retorno sobre o investimento e oferecer valor superior aos clientes. Ao compartilhar investimentos em marketing, treinamento e infraestrutura com nossos parceiros, podemos:

- Reduzir Custos e Riscos: Dividir os custos associados ao desenvolvimento de mercado, campanhas de marketing e implementação de infraestrutura tecnológica, diminuindo o risco financeiro para ambas as partes.

- Aumentar a Eficiência Operacional: Alavancar as capacidades e recursos dos parceiros para melhorar processos, logística e atendimento ao cliente.
- Expandir a Capacidade de Atuação: Utilizar a força de trabalho e as instalações dos parceiros para ampliar nossa capacidade sem a necessidade de investimentos significativos em recursos internos.

Essa otimização de recursos nos permite focar em nossas competências essenciais enquanto nos beneficiamos das especialidades dos parceiros, criando uma sinergia que fortalece a posição de ambas as organizações no mercado.

1.3.5. EXPANSÃO DO PORTFÓLIO DE PARCEIROS

Além dos pontos mencionados, a expansão do portfólio de parceiros é um componente estratégico vital para o nosso crescimento sustentável e capacidade de inovação. Ao ampliar e diversificar nossa rede de parceiros, podemos:

- Aumentar a Variedade de Soluções Oferecidas: Incorporar novas tecnologias, serviços e produtos ao nosso portfólio, permitindo atender a uma gama mais ampla de necessidades dos clientes e do mercado.
- Promover a Interdisciplinaridade: Estabelecer parcerias com organizações de diferentes setores, como empresas de tecnologia, instituições acadêmicas e startups, para desenvolver soluções multidisciplinares que abordam os desafios complexos da saúde moderna.
- Fortalecer a Resiliência do Negócio: Diversificar nossas parcerias reduz a dependência de um único mercado ou segmento, aumentando a capacidade de adaptação a mudanças econômicas, regulatórias ou tecnológicas.
- Criar Novas Oportunidades de Negócio: Identificar e explorar nichos de mercado emergentes, aproveitando as competências únicas dos novos parceiros para oferecer soluções inovadoras antes que a concorrência.
- Fomentar a Competitividade Colaborativa: Estimular um ambiente onde parceiros possam colaborar entre si, compartilhando melhores práticas e recursos, o que resulta em soluções mais robustas e competitivas no mercado.

Ao expandir nosso portfólio de parceiros, buscamos não apenas aumentar a quantidade de alianças, mas também a qualidade e a sinergia entre elas. Isso envolve uma seleção criteriosa de parceiros que compartilhem nossos valores e que possam agregar valor

significativo à nossa missão. A diversidade de parceiros enriquece nosso ecossistema, permitindo-nos responder de forma mais eficaz às tendências do mercado e às demandas dos clientes.

Além desses pontos fundamentais, as parcerias estratégicas também possibilitam:

- **Desenvolvimento de Novos Modelos de Negócio:** Explorar conjuntamente novas abordagens comerciais, como modelos específicos de negócios e plataformas tecnológicas diversas que atendam às preferências em mudança dos clientes.
- **Fortalecimento da Marca:** Associar-se a parceiros respeitados pode aumentar a credibilidade e visibilidade da Galileu Saúde 360, tanto nacional quanto internacionalmente.
- **Impacto Social Positivo:** Trabalhar com organizações que têm um compromisso compartilhado com a responsabilidade social corporativa, promovendo iniciativas que beneficiam comunidades carentes ou melhoram a saúde pública.

Em resumo, acreditamos que as parcerias estratégicas são essenciais para realizar nossa visão de transformar a saúde através da tecnologia. Ao unir forças com organizações alinhadas a nossos objetivos, não apenas ampliamos nosso alcance e eficácia, mas também contribuímos para a construção de um sistema de saúde mais integrado, eficiente e centrado no paciente.

1.4. BENEFÍCIOS DO PROGRAMA DE PARCERIA PARA PARCEIROS

No contexto altamente dinâmico e regulado da saúde digital, tornar-se um parceiro de vendas indiretas da Galileu Saúde 360 oferece uma série de benefícios sob a ótica do parceiro. Esses benefícios são projetados para impulsionar o crescimento do seu negócio, aumentar sua competitividade e expandir suas oportunidades no mercado. Entre os principais benefícios, destacam-se:

1.4.1. ACESSO EXCLUSIVO À PLATAFORMA GALILEU SAÚDE 360 PARA REVENDA

Como parceiro, a empresa terá acesso exclusivo para revender a Plataforma Galileu Saúde 360, uma solução única e poderosa que está revolucionando a assistência em saúde. Isso permite:

- Oferecer uma Solução Diferenciada: Proporcionar aos seus clientes uma plataforma de ponta que integra as mais recentes inovações em saúde digital.
- Atender a Diversas Necessidades do Setor: Ampliar seu portfólio com uma solução versátil, adequada para clínicas, hospitais, telemedicina e programas de saúde pública.
- Aumentar Sua Receita: Gerar novas fontes de renda ao oferecer uma plataforma de alto valor agregado e demanda crescente.
- Fortalecer a atuação em uma pauta nobre, com uma solução moderna e de real impacto na vida das pessoas.

1.4.2. FORTALECIMENTO DA MARCA E REPUTAÇÃO

Associar-se à Galileu Saúde 360 permite:

- Aumentar a Credibilidade: Alinhar sua empresa a uma marca reconhecida e respeitada no mercado de saúde digital.
- Destacar-se da Concorrência: Diferenciar-se oferecendo soluções inovadoras e comprovadas.
- Construir Confiança com os Clientes: Facilitar a conquista e retenção de clientes ao oferecer produtos e serviços de alta qualidade.

1.4.3. DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS E CONHECIMENTO

Ao participar do programa de parcerias, você terá acesso a:

- Treinamentos Especializados: Capacitar sua equipe com conhecimentos avançados em tecnologias de saúde digital.
- Certificações Reconhecidas: Aumentar a qualificação profissional da sua equipe, melhorando a prestação de serviços.
- Atualização Contínua: Manter-se à frente das tendências e inovações do setor.

1.4.4. FLEXIBILIDADE OPERACIONAL E COMERCIAL

A parceria oferece a oportunidade de:

- Adaptar Modelos de Negócio: Personalizar ofertas e serviços para atender às necessidades específicas dos seus clientes.
- Responder Rapidamente às Demandas do Mercado: Ajustar suas estratégias de acordo com as mudanças do setor.
- Aumentar a Satisfação do Cliente: Fornecer soluções sob medida, aumentando a fidelização e satisfação.

1.4.5. SUPORTE E RECURSOS DEDICADOS

Como parceiro, você receberá:

- Suporte Técnico Especializado: Acesso a uma equipe dedicada para auxiliar em implementações e resoluções de problemas.
- Materiais de Marketing e Vendas: Utilizar recursos profissionais para promover efetivamente as soluções.
- Acesso ao Portal do Parceiro: Centralizar informações, treinamentos e ferramentas em uma plataforma exclusiva.

1.4.6. INICIATIVAS DE MARKETING CONJUNTO

Beneficiar-se de:

- Co-Marketing Estratégico: Participar de campanhas promocionais conjuntas, aumentando sua visibilidade.
- Eventos e Feiras do Setor: Ampliar sua rede de contatos e oportunidades de negócios.
- Compartilhamento de Custos: Otimizar seu investimento em marketing ao dividir despesas com a Galileu Saúde 360.

1.4.7. AUMENTO DA SATISFAÇÃO E RETENÇÃO DE CLIENTES

Com a parceria, é possível:

- Oferecer Soluções Integradas: Atender de forma abrangente às necessidades dos clientes, melhorando sua experiência.
- Fidelizar Clientes: Estabelecer relacionamentos de longo prazo através de soluções eficazes e suporte de qualidade.
- Gerar Negócios Recorrentes: Aumentar a estabilidade financeira com uma base de clientes satisfeitos e leais.

1.4.8. ACESSO A NOVOS MERCADOS E SEGMENTOS

Expandir seu alcance ao:

- Explorar Nichos de Mercado: Identificar e atender segmentos específicos com demandas não supridas.
- Aproveitar a Força da Marca: Utilizar o reconhecimento da Galileu Saúde 360 para entrar em novas regiões.
- Diversificar Fontes de Receita: Reduzir riscos ao não depender de um único mercado ou segmento.

1.4.9. COLABORAÇÃO EM INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS

Colaborar para:

- Desenvolver Novas Soluções: Participar no co-desenvolvimento de produtos que atendam às necessidades emergentes.
- Acessar Tecnologias Emergentes: Integrar inovações ao seu portfólio antes da concorrência.
- Posicionar-se como Líder em Inovação: Reforçar sua imagem como empresa inovadora no mercado de saúde digital.

1.4.10. MELHORIA NA GESTÃO DE RISCOS E CONFORMIDADE

Garantir que sua operação:

- Esteja Alinhada com Regulamentações: Receber orientação para cumprir leis e normas do setor de saúde.
- Reduzir Riscos Legais: Minimizar a exposição a penalidades e danos à reputação.
- Construir Confiança: Mostrar aos clientes seu compromisso com a conformidade e segurança.

Esses benefícios são projetados para impulsionar o sucesso comercial e operacional dos parceiros, proporcionando vantagens competitivas significativas e oportunidades de crescimento sustentável. Ao tornar-se um parceiro da Galileu Saúde 360, a empresa não apenas amplia seu portfólio com soluções de alta qualidade, mas também se posiciona como um agente de transformação no setor de saúde digital, contribuindo para a melhoria da assistência em saúde e satisfação dos clientes.

1.5. OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS

Os parceiros da Galileu Saúde 360 têm acesso a um leque abrangente de oportunidades que impulsionam o crescimento comercial, fortalecem a reputação no mercado e enriquecem o portfólio de produtos e serviços. Essas oportunidades são fundamentais para que os parceiros se destaquem em um setor altamente competitivo e em constante evolução.

1.5.1. OPORTUNIDADES COMERCIAIS

1.5.1.1. AUMENTAR A RECEITA E MARGEM DE LUCRO

- Oferecer Soluções de Alto Valor Agregado: Ao incorporar a plataforma Galileu Saúde 360 ao seu portfólio, é possível oferecer aos clientes uma solução inovadora e de grande demanda, aumentando significativamente o potencial de receita.

- Explorar Novos Mercados em Crescimento: Aproveitar a expansão do mercado de saúde digital para alcançar novos clientes e segmentos, ampliando a base de negócios.
- Diversificar Fontes de Receita: Reduzir a dependência de produtos ou serviços tradicionais, mitigando riscos financeiros e aumentando a estabilidade do negócio.

1.5.1.2. EXPANDIR A BASE DE CLIENTES

- Penetrar em Segmentos Inexplorados: Atender a necessidades específicas de nichos de mercado que buscam soluções tecnológicas avançadas em saúde.
- Aumentar a Satisfação e Fidelização: Oferecer soluções que melhoram a eficiência e a qualidade dos serviços de saúde, aumentando a satisfação do cliente e promovendo negócios recorrentes.

1.5.1.3. MELHORAR A COMPETITIVIDADE EM LICITAÇÕES

- Apresentar Diferenciais Competitivos: Utilizar a parceria com a Galileu Saúde 360 como um trunfo em processos licitatórios, destacando a capacidade de fornecer soluções de ponta.
- Aumentar as Chances de Sucesso: Fortalecer propostas comerciais com produtos e serviços reconhecidos pela qualidade e inovação.

1.5.2. OPORTUNIDADES REPUTACIONAIS

1.5.2.1. FORTALECER A MARCA E REPUTAÇÃO NO MERCADO

- Associar-se a uma reconhecida marca: Alinhar-se com a Galileu Saúde 360 eleva o prestígio e credibilidade perante clientes e parceiros de negócios.
- Demonstrar Compromisso com a Inovação: Ser reconhecido como uma empresa que investe em soluções modernas e eficazes, posicionando-se como referência no setor.

1.5.2.2. CONSTRUIR RELAÇÕES DE CONFIANÇA COM CLIENTES

- **Demonstrar Excelência Operacional:** Oferecer produtos e serviços de alta qualidade reflete positivamente na percepção dos clientes e do mercado.
- **Engajar-se em Responsabilidade Social:** Participar de projetos que contribuem para a melhoria da saúde pública, reforçando a imagem corporativa.

1.5.3. OPORTUNIDADES DE PORTFÓLIO

1.5.3.1. ENRIQUECER O PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS

- **Adicionar Soluções Inovadoras:** Incluir a plataforma Galileu Saúde 360 e outras tecnologias avançadas, ampliando a oferta aos clientes.
- **Oferecer Soluções Personalizadas:** Adaptar as soluções às necessidades específicas de cada cliente, aumentando o valor agregado.

1.5.3.2. ACESSAR TECNOLOGIAS DE PONTA

- **Estar na Vanguarda Tecnológica:** Disponibilizar aos clientes as últimas inovações em saúde digital, como inteligência artificial e telemedicina.
- **Diferenciar-se da Concorrência:** Oferecer produtos e serviços exclusivos que se destacam no mercado.

1.5.4. OPORTUNIDADES DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

1.5.4.1. APRIMORAR AS COMPETÊNCIAS DA EQUIPE

- **Participar de Treinamentos e Certificações:** Capacitar a equipe com conhecimentos especializados, aumentando a eficiência e qualidade dos serviços prestados.
- **Manter-se Atualizado com as Tendências:** Acompanhar as evoluções do setor para oferecer as melhores soluções aos clientes.

1.5.4.2. COLABORAR EM PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

- Contribuir com Insights do Mercado: Participar no aprimoramento das soluções com base no feedback direto dos clientes.
- Influenciar o Desenvolvimento de Novos Produtos: Trabalhar em conjunto com a Galileu Saúde 360 para criar soluções que atendam às demandas emergentes.

1.5.5. OPORTUNIDADES DE MARKETING E VISIBILIDADE

1.5.5.1. PARTICIPAR DE INICIATIVAS DE CO-MARKETING

- Aumentar a Exposição da Marca: Beneficiar-se de campanhas conjuntas que ampliam o alcance e reconhecimento da empresa.
- Otimizar Investimentos em Marketing: Compartilhar custos e recursos em iniciativas promocionais, aumentando o retorno sobre o investimento.

1.5.5.2. ENGAJAR-SE EM EVENTOS SETORIAIS

- Ampliar a Rede de Contatos: Estabelecer conexões com outros profissionais e empresas do setor.
- Posicionar-se como Especialista: Apresentar-se como líder de pensamento em saúde digital, participando como palestrante ou colaborador.

1.5.6. OPORTUNIDADES DE ALINHAMENTO ESTRATÉGICO

1.5.6.1. SINERGIA COM OBJETIVOS DE NEGÓCIO

- Alinhar Estratégias de Mercado: Ajustar as ofertas e abordagens comerciais para maximizar o impacto no mercado.
- Flexibilidade para Adaptar-se às Tendências: Responder rapidamente às mudanças do setor, mantendo a relevância das soluções oferecidas.

1.5.6.2. MITIGAR RISCOS E GARANTIR CONFORMIDADE

- Receber Suporte em Regulamentação: Garantir que as operações estejam em conformidade com as leis e normas vigentes.
- Reduzir Riscos Associados à Inovação: Contar com a experiência e respaldo da Galileu Saúde 360 ao introduzir novas tecnologias.

1.5.7. OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO E EXPANSÃO

1.5.7.1. ACESSO A NOVOS MERCADOS E SEGMENTOS

- Expandir Geograficamente: Entrar em novas regiões utilizando o reconhecimento da marca Galileu Saúde 360.
- Atender a Diversos Segmentos de Mercado: Adaptar as soluções para diferentes setores dentro da área de saúde.

1.5.7.2. Desenvolver Parcerias Estratégicas

- Colaborar com Outros Parceiros: Criar sinergias e oportunidades de negócios adicionais por meio da rede de parceiros.
- Explorar Novas Oportunidades de Negócio: Identificar nichos emergentes e desenvolver soluções específicas.

Ao aproveitar essas oportunidades, os parceiros da Galileu Saúde 360 estão posicionados para impulsionar o crescimento comercial, fortalecer sua reputação e enriquecer seu portfólio de produtos e serviços. Essa parceria estratégica permite que os parceiros se destaquem no mercado, ofereçam valor superior aos clientes e contribuam para a transformação digital da saúde.

1.6. COMPROMISSO COM A QUALIDADE E CONFORMIDADE

A Galileu Saúde 360 está profundamente comprometida com os mais altos padrões de qualidade, segurança e conformidade regulatória no desenvolvimento e fornecimento de suas soluções em saúde digital. Reconhecemos que, no setor de saúde, a confiança é fundamental, pois lidamos com informações sensíveis e impactamos diretamente o bem-estar dos pacientes. Nosso compromisso abrange diversas áreas essenciais:

1.6.1. QUALIDADE DOS PRODUTOS E SERVIÇOS

- **Desenvolvimento Baseado em Melhores Práticas:** Utilizamos metodologias ágeis e processos padronizados para garantir que nossos produtos atendam aos mais altos padrões de qualidade.
- **Testes e Validações Rigorosas:** Realizamos extensos testes de funcionalidade, segurança e desempenho em todas as etapas do desenvolvimento, assegurando a confiabilidade e eficácia de nossas soluções.
- **Melhoria Contínua:** Implementamos um ciclo constante de feedback, incorporando sugestões de clientes e parceiros para aprimorar continuamente nossos produtos e serviços.
- **Satisfação do Cliente:** Monitoramos regularmente a satisfação dos clientes, utilizando métricas e indicadores-chave para identificar áreas de melhoria.

1.6.2. SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

- **Proteção de Dados Sensíveis:** Adotamos medidas avançadas de segurança cibernética, incluindo criptografia de dados, autenticação multifatorial e monitoramento contínuo de ameaças.
- **Conformidade com a LGPD:** Garantimos que todas as nossas práticas estejam alinhadas com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), assegurando transparência e responsabilidade no tratamento de dados pessoais.
- **Políticas de Segurança Internas:** Mantemos políticas e procedimentos claros para orientar nossos colaboradores e parceiros sobre as melhores práticas de segurança da informação.
- **Resposta a Incidentes:** Possuímos planos de contingência e equipes dedicadas para responder rapidamente a quaisquer incidentes de segurança.

1.6.3. CONFORMIDADE REGULATÓRIA

- **Adesão a Regulamentações do Setor de Saúde:** Nossas soluções estão em conformidade com as normas estabelecidas por órgãos reguladores, como a ANVISA e o Conselho Federal de Medicina (CFM).

- **Atualização Constante:** Monitoramos ativamente mudanças nas leis e regulamentações para garantir que nossas soluções permaneçam em conformidade legal.
- **Treinamento e Capacitação:** Oferecemos programas de treinamento para nossa equipe e parceiros, garantindo conhecimento atualizado sobre requisitos regulatórios.

1.6.4. EXPECTATIVAS EM RELAÇÃO AOS PARCEIROS

Esperamos que nossos parceiros compartilhem deste compromisso com a qualidade e conformidade, adotando práticas que assegurem que as soluções oferecidas aos clientes finais sejam confiáveis, seguras e eficazes. Especificamente, solicitamos que os parceiros:

- **Implementem Sistemas de Gestão da Qualidade:** Desenvolver e manter processos internos que garantam a qualidade consistente dos serviços prestados.
- **Assegurem a Proteção de Dados:** Adotar medidas de segurança adequadas para proteger informações confidenciais e pessoais, em conformidade com a LGPD e outras legislações aplicáveis.
- **Cumpram as Normas e Regulamentações Vigentes:** Garantir que todas as atividades, desde a venda até a implementação das soluções, estejam em conformidade com as leis locais e nacionais.
- **Participem de Treinamentos e Certificações:** Aloquem equipes nos programas de treinamento e certificação oferecidos pela Galileu Saúde 360, assegurando alinhamento com as melhores práticas do setor.
- **Reportem Não Conformidades:** Comunicar prontamente qualquer incidente ou não conformidade que possa afetar a qualidade ou segurança das soluções, colaborando para a resolução rápida e eficaz.

1.6.5. COLABORAÇÃO PARA A EXCELÊNCIA

Acreditamos que a excelência é alcançada através da colaboração estreita e transparente com nossos parceiros. Para apoiar nossos parceiros neste compromisso, oferecemos:

- **Recursos e Suporte Técnico:** Disponibilizamos documentação, guias de melhores práticas e suporte técnico especializado.

- **Auditorias e Avaliações Conjuntas:** Realizamos avaliações periódicas para identificar oportunidades de melhoria e garantir a conformidade com os padrões estabelecidos.
- **Comunicação Aberta:** Mantemos canais de comunicação abertos para discutir questões relacionadas à qualidade e conformidade, promovendo um ambiente de confiança e cooperação.

1.6.6. BENEFÍCIOS DO COMPROMISSO COM A QUALIDADE E CONFORMIDADE

Ao manter altos padrões de qualidade e conformidade, os parceiros:

- **Fortalecem a Reputação no Mercado:** Demonstram compromisso com a excelência, aumentando a confiança dos clientes e diferenciando-se da concorrência.
- **Reduzem Riscos Operacionais e Legais:** Minimizam a possibilidade de incidentes que possam levar a sanções, multas ou danos à imagem da empresa.
- **Aumentam a Satisfação do Cliente:** Oferecem soluções que atendem ou excedem as expectativas, promovendo fidelização e referências positivas.
- **Melhoram a Eficiência Operacional:** Processos bem definidos e conformes resultam em operações mais eficientes e redução de retrabalhos.

1.6.7. RESPONSABILIDADE SOCIAL E ÉTICA

Além dos aspectos técnicos, valorizamos a ética e a responsabilidade social em todas as nossas atividades. Esperamos que nossos parceiros:

- **Pratiquem Negócios Éticos:** Respeitar os princípios de integridade, honestidade e transparência em todas as interações comerciais.
- **Respeitem os Direitos Humanos e Trabalhistas:** Garantir condições de trabalho justas e promover a diversidade e inclusão em suas equipes.
- **Contribuam para a Sustentabilidade:** Adotar práticas que minimizem impactos ambientais e promovam o desenvolvimento sustentável.

1.6.8. COMPROMISSO CONTÍNUO

A qualidade e a conformidade não são objetivos a serem alcançados apenas uma vez, mas compromissos contínuos que exigem atenção constante. Juntos, nós e nossos parceiros podemos:

- **Inovar com Responsabilidade:** Desenvolver soluções inovadoras sem comprometer a segurança ou a conformidade.
- **Adaptar-se às Mudanças:** Permanecer vigilantes frente às evoluções regulatórias e tecnológicas, ajustando práticas conforme necessário.
- **Promover uma Cultura de Excelência:** Fomentar valores que incentivem todos os colaboradores a buscar a melhoria contínua e a excelência em suas funções.

Ao aderir a esses princípios, os parceiros da Galileu Saúde 360 contribuem para um ecossistema de saúde digital mais seguro, confiável e eficiente, beneficiando não apenas as empresas envolvidas, mas também profissionais de saúde e pacientes que dependem de nossas soluções.

2. ESTRUTURA DO PROGRAMA DE PARCERIAS

Inspirado em modelos bem-sucedidos de programas similares em grandes empresas de tecnologia, o nosso Programa de Parcerias é estruturado em diferentes níveis para acomodar parceiros com variados perfis, capacidades e níveis de compromisso. Essa estrutura escalonada permite que empresas de diferentes tamanhos e estágios de desenvolvimento se juntem a nós, proporcionando caminhos claros para crescimento e reconhecimento à medida que aprofundam seu envolvimento e demonstram desempenho consistente.

Atualmente, nosso programa é composto por dois níveis de parceria, cada um com requisitos específicos e benefícios correspondentes. Essa abordagem permite que os parceiros iniciem sua jornada conosco de forma simples e, conforme evoluem, acessem oportunidades e recursos adicionais.

Os níveis de parceria são:

2.1. PARCEIRO NÍVEL SILVER

Descrição: Este é o nível inicial do programa, destinado a empresas que estão iniciando sua jornada conosco. É ideal para organizações que desejam explorar oportunidades no setor de saúde digital e começar a oferecer as soluções da Galileu Saúde 360 aos seus clientes.

2.1.1. CARACTERÍSTICAS E BENEFÍCIOS:

- **Processo de Inscrição Simplificado:** Registro fácil através do preenchimento de um formulário online.
- **Acesso a Recursos Básicos:** Disponibilização de materiais de marketing e documentação técnica introdutória.
- **Treinamento Inicial:** Acesso a webinars e treinamentos online para familiarizar-se com as soluções oferecidas.
- **Uso do Logotipo "Parceiro Silver":** Permite que a empresa mostre sua afiliação ao programa.
- **Suporte Técnico Básico:** Acesso ao suporte técnico para auxiliar na resolução de questões iniciais relacionadas aos produtos e serviços.

2.1.2. REQUISITOS:

- **Aceitar os Termos e Condições:** Concordar com os termos do Programa de Parcerias.
- **Compromisso Ético e Legal:** Comprometer-se a seguir as políticas de conformidade e ética da Galileu Saúde 360.
- **Cadastro Completo:** Fornecer informações detalhadas sobre a empresa, incluindo registro comercial, contatos principais e áreas de atuação.
- **Participação em Treinamento Inicial:** Concluir os treinamentos online introdutórios para familiarização com os produtos e políticas da empresa.
- **Volume de Vendas Mínimo:** Alcançar um volume de vendas anual mínimo a ser determinado no Plano de Negócio.

2.2. PARCEIRO NÍVEL GOLD

O nível Parceiro Gold é destinado a empresas que já possuem alguma experiência no mercado de saúde digital ou em setores relacionados e que desejam aprofundar a parceria

com a Galileu Saúde 360. Esses parceiros demonstram um compromisso maior, começam a apresentar resultados consistentes em termos de vendas e implementação das soluções, e estão prontos para investir no desenvolvimento conjunto de negócios.

2.2.1. CARACTERÍSTICAS E BENEFÍCIOS:

- Descontos Comerciais Aumentados: Margens melhores em vendas, permitindo maior lucratividade.
- Acesso a Recursos Adicionais: Materiais de marketing avançados, estudos de caso e documentação técnica detalhada.
- Treinamentos Avançados: Participação em treinamentos técnicos e comerciais para aprimorar as habilidades da equipe.
- Suporte Técnico Prioritário: Acesso a suporte especializado com tempos de resposta mais rápidos.
- Uso do Logotipo "Parceiro Gold": Fortalece a credibilidade junto aos clientes.
- Participação em Programas de Geração de Leads: Inclusão em iniciativas que direcionam potenciais clientes para o parceiro, aumentando as oportunidades de negócios.
- Gerente de Conta Dedicado: Um ponto de contato exclusivo na Galileu Saúde 360 para apoiar o parceiro em suas necessidades comerciais e técnicas, facilitando a comunicação e colaboração.
- Cooperação em Marketing: Oportunidade de participar em campanhas de marketing conjuntas, eventos e outras iniciativas promocionais.
- Feedback e Influência em Produtos: Possibilidade de fornecer feedback direto sobre produtos e serviços, influenciando melhorias e futuros desenvolvimentos.

2.2.2. REQUISITOS:

- Equipe Treinada: Ter pelo menos dois funcionários que concluíram os treinamentos iniciais.
- Plano de Negócios: Apresentar um plano de negócios abrangente que inclua metas de vendas, estratégias de mercado, investimentos em marketing e planos de expansão.
- Volume de Vendas Mínimo: Alcançar um volume de vendas anual mínimo a ser determinado no Plano de Negócio.
- Relatórios Regulares: Envio de relatórios periódicos sobre atividades de vendas e feedback de mercado.

- Compromisso com a Qualidade e Satisfação do Cliente: Manter altos níveis de satisfação do cliente, seguindo as melhores práticas na implementação e suporte das soluções.
- Conformidade Legal e Ética: Continuar a cumprir rigorosamente todas as políticas de conformidade e ética da Galileu Saúde 360.
- Engajamento em Atividades Conjuntas: Participar ativamente em programas de marketing, eventos e outras iniciativas colaborativas.

2.3. PROGRESSÃO ENTRE OS NÍVEIS

O Programa de Parcerias é projetado para incentivar os parceiros a progredirem através dos níveis, oferecendo benefícios crescentes à medida que cumprem os requisitos e demonstram desempenho excepcional. A Galileu Saúde 360 realizará avaliações periódicas para identificar parceiros elegíveis para avançar de nível, oferecendo suporte e orientações para ajudá-los a atingir suas metas.

- Desenvolvimento de um Plano de Negócios: Em colaboração com a Galileu Saúde 360, o parceiro elaborará um plano de negócios detalhado, definindo metas e estratégias claras.
- Investimento em Treinamento e Certificação: O parceiro deve assegurar que sua equipe participe dos treinamentos avançados e obtenha as certificações necessárias.
- Alcançar as Metas de Vendas: Trabalhar ativamente para atingir o volume de vendas mínimo estabelecido, demonstrando sucesso comercial.
- Engajamento Contínuo: Participar ativamente em programas de marketing, eventos e outras iniciativas propostas.
- Avaliação Formal: Submeter-se a uma avaliação formal para verificar o cumprimento dos requisitos e, se aprovado, avançar para o nível de Parceiro Gold.

2.3.1. PROCESSO DE AVALIAÇÃO:

- Monitoramento Contínuo: Acompanhamento regular do desempenho do parceiro em relação às metas de vendas, qualidade de atendimento e engajamento nas iniciativas propostas.
- Feedback e Orientação: Reuniões periódicas para fornecer feedback, identificar áreas de melhoria e planejar ações conjuntas para alcançar os objetivos estabelecidos.
- Revisão Semestral/Anual: Avaliação formal do cumprimento dos requisitos para avanço de nível, considerando resultados alcançados e compromisso demonstrado.

- Plano de Desenvolvimento: Em caso de não atendimento imediato dos requisitos, elaboração de um plano de ação para apoiar o parceiro no cumprimento das metas necessárias para progressão.

2.4. SUPORTE E RECURSOS DISPONIBILIZADOS

Independentemente do nível, todos os parceiros têm acesso a:

- Portal do Parceiro: Uma plataforma online com recursos atualizados, incluindo materiais de vendas, documentação técnica e treinamentos. (em desenvolvimento)
- Suporte Técnico: Assistência para questões técnicas relacionadas às soluções.
- Comunidade de Parceiros: Participação em fóruns e grupos de discussão para compartilhar experiências e melhores práticas.
- Notícias e Atualizações: Acesso a boletins informativos, anúncios de novos produtos, atualizações de software e informações sobre tendências do setor.

2.5. APOIO E RECURSOS OFERECIDOS

Os parceiros terão acesso a uma variedade de recursos e suportes, incluindo:

- Portal do Parceiro: Uma plataforma online com materiais de marketing, documentação técnica, treinamentos e ferramentas de suporte.
- Suporte Dedicado: Equipe de suporte especializada para atender às necessidades dos parceiros em tempo hábil.
- Programas de Treinamento e Certificação: Cursos e workshops para capacitar a equipe do parceiro em nossas soluções e práticas de mercado.
- Iniciativas de Co-Marketing: Oportunidades de participar em campanhas de marketing conjuntas, eventos e feiras do setor.

Alguns recursos podem estar indisponíveis durante o processo de implementação.

2.6. IMPORTÂNCIA DA ESTRUTURA DE NÍVEIS

A implementação de uma estrutura de níveis dentro do Programa de Parcerias oferece vários benefícios:

- **Clareza e Transparência:** Define expectativas claras tanto para a Galileu Saúde 360 quanto para os parceiros, estabelecendo metas e recompensas alinhadas.
- **Motivação para Crescimento:** Incentiva os parceiros a aprimorarem suas capacidades e desempenho para avançar nos níveis e acessar benefícios maiores.
- **Alinhamento Estratégico:** Garante que os parceiros estejam alinhados com os objetivos e valores da Galileu Saúde 360, promovendo cooperação eficaz e resultados mútuos positivos.
- **Personalização do Suporte:** Permite adaptar o suporte e os recursos fornecidos com base no nível de parceria, atendendo às necessidades específicas de cada parceiro.
- **Valorização do Compromisso:** Reconhece e recompensa o comprometimento e sucesso dos parceiros, fortalecendo a relação comercial.

2.7. COMO INGRESSAR E PROGREDIR NO PROGRAMA

Passo a Passo para Ingressar:

- **Inscrição Inicial:** Interessados devem preencher o Formulário de Inscrição de Parceiro citado no item 3.1, fornecendo informações detalhadas sobre sua empresa e concordando com os termos do programa.
- **Avaliação e Aprovação:** A equipe da Galileu Saúde 360 analisará a inscrição, verificando se a empresa atende aos requisitos.
- **Assinatura do Acordo de Parceria:** Após a aprovação inicial, será formalizado o acordo de parceria, estabelecendo os termos e condições específicos.
- **Implementação e Suporte Inicial:** O parceiro terá acesso aos recursos e suporte disponíveis para iniciar a promoção e venda das soluções.

2.8. COMPROMISSO CONTÍNUO COM O SUCESSO

A Galileu Saúde 360 está comprometida em apoiar seus parceiros em todas as etapas, oferecendo os recursos, suporte e oportunidades necessários para alcançar o sucesso. Ao ingressar no Programa de Parcerias, os parceiros não apenas ampliam seu portfólio e potencial de negócios, mas também se tornam parte de um ecossistema colaborativo dedicado a transformar o setor de saúde através da inovação e excelência.

Nota: Embora atualmente nosso programa compreenda apenas dois níveis, estamos continuamente avaliando o mercado e as necessidades de nossos parceiros.

No futuro, planejamos introduzir níveis adicionais, como Parceiro Platinum e Parceiro Estratégico, para oferecer ainda mais oportunidades de crescimento e reconhecimento à medida que nossos parceiros evoluem e demonstram desempenho excepcional.

3. PROCESSO DE ADESÃO DE PARCEIROS

3.1. APLICAÇÃO

O processo de adesão ao Programa de Parcerias da Galileu Saúde 360 é simples e estruturado, visando selecionar parceiros alinhados aos nossos valores e comprometidos com a qualidade, conformidade e ética, especialmente no relacionamento com o setor público e decisores/compradores em geral. Os passos para a adesão são:

3.2. APLICAÇÃO

- **Formulário de Inscrição:** O interessado deve preencher um formulário de inscrição online, fornecendo informações detalhadas sobre a empresa, incluindo:
 - **Dados da Empresa:** Razão social, CNPJ, endereço, contatos principais.
 - **Áreas de Atuação:** Setores e regiões onde a empresa opera.
 - **Histórico Empresarial:** Experiência no mercado, principais clientes e projetos relevantes.
- **Documentação de Suporte:** Anexar os seguintes documentos:
 - **Registro Comercial:** Comprovante de registro legal da empresa.
 - **Certificações:** Cópias de certificações relevantes, se houver.
 - **Referências Comerciais:** Contatos de clientes ou parceiros atuais para verificação.
 - **Declaração de Compromisso com Compliance:** Assinatura de um termo confirmando a aceitação das políticas de conformidade da Galileu Saúde 360, incluindo regras de relacionamento ético com o setor público e decisores/compradores em geral.

3.3. AVALIAÇÃO

- **Análise Inicial:** A equipe da Diretoria de Negócios e Parcerias da Galileu Saúde 360 realizará uma avaliação preliminar das informações e documentos fornecidos para verificar a adequação ao programa.
- **Entrevista:** Caso a empresa atenda aos critérios iniciais, será agendada uma entrevista (presencial ou virtual) para:
 - **Discussão de Objetivos:** Entender as expectativas do parceiro e alinhar metas comuns.
 - **Alinhamento Estratégico:** Verificar o alinhamento dos valores e estratégias de negócio com os da Galileu Saúde 360.
 - **Reforço das Políticas de Compliance:** Esclarecer as diretrizes de conformidade, especialmente no que diz respeito ao relacionamento com o setor público e decisores/compradores.
 - **Verificação de Referências:** Contato com as referências fornecidas para validar o histórico, reputação e práticas comerciais da empresa.

3.4. ENTRADA DO PROGRAMA

Após aprovação na avaliação, será elaborado um contrato formal que incluirá:

- **Termos e Condições Gerais:** Definição das responsabilidades e obrigações de ambas as partes.
- **Políticas de Compliance:** Inclusão das políticas de conformidade e ética da Galileu Saúde 360, que o parceiro se compromete a seguir rigorosamente.
- **Cláusulas Específicas:** Detalhes sobre metas, suporte oferecido e outros aspectos relevantes.

O parceiro deve assinar o acordo, formalizando a parceria e confirmando a aceitação de todas as políticas, incluindo as relacionadas à compliance e relacionamento ético com o setor público e decisores/compradores.

- **Plano de Ação Inicial:** Em conjunto com a equipe da Galileu Saúde 360, será definido um plano para os primeiros 90 dias, incluindo:

- **Definição de Metas:** Estabelecimento de objetivos de vendas, marketing e treinamento.
- **Cronograma de Atividades:** Planejamento de ações específicas para atingir as metas definidas.
- **Treinamentos Iniciais:** Agendamento de sessões de treinamento para a equipe do parceiro sobre produtos, compliance e melhores práticas de mercado.

3.5. ONBOARDING

Após a formalização da parceria, a Galileu Saúde 360 implementa um processo estruturado de onboarding para garantir que o novo parceiro esteja totalmente preparado para representar e vender nossas soluções de forma eficaz. Este processo inclui uma série de ações iniciais projetadas para integrar o parceiro à nossa rede, alinhar estratégias e fornecer os recursos necessários para o sucesso mútuo.

3.5.1. ESTABELECIMENTO DE PONTO DE REFERÊNCIA

- **Gerente de Parceria Dedicado:** Será designado um gerente de parceria como ponto de contato principal dentro da Galileu Saúde 360. Este profissional será responsável por:
 - **Facilitar a Comunicação:** Atuar como intermediário entre o parceiro e as diversas áreas da empresa, garantindo uma comunicação eficiente e transparente.
 - **Suporte Estratégico:** Auxiliar no desenvolvimento de estratégias de mercado e na identificação de oportunidades de negócio.
 - **Resolução de Dúvidas e Questões:** Fornecer respostas rápidas e precisas a quaisquer perguntas ou preocupações que o parceiro possa ter.
 - **Coordenação de Atividades Conjuntas:** Organizar iniciativas de marketing, eventos e outras atividades colaborativas.

3.5.2. REUNIÕES DE AVALIAÇÃO DE MERCADO E PLANEJAMENTO

- Cronograma de Reuniões Iniciais:
 - Reunião de Alinhamento Estratégico: Discussão detalhada sobre os objetivos da parceria, metas de vendas e expectativas mútuas.
 - Avaliação de Mercado: Análise conjunta do mercado-alvo, incluindo tendências, concorrência, oportunidades e desafios específicos da região ou segmento.
 - Estabelecimento de Plano de Negócios: Desenvolvimento de um plano de negócios personalizado que delinea estratégias de entrada no mercado, abordagem de vendas, atividades de marketing e investimentos necessários.

- Reuniões de Forecast Periódicas:
 - Periodicidade: Estabelecimento de reuniões regulares (mensais ou trimestrais) para revisão do pipeline de vendas, previsão de resultados e ajustes no plano de ação.
 - Conteúdo das Reuniões:
 1. Análise de Desempenho: Revisão das metas estabelecidas e avaliação do progresso.
 2. Identificação de Oportunidades: Discussão sobre novos leads, projetos em andamento e estratégias para conversão.
 3. Resolução de Desafios: Abordagem de quaisquer obstáculos enfrentados e elaboração de soluções colaborativas.
 4. Atualizações de Mercado: Compartilhamento de informações sobre mudanças no mercado, feedback dos clientes e insights relevantes.

3.5.3. PLANO DE TREINAMENTO

- Definição de Plano de Treinamento Personalizado:
 - Avaliação de Necessidades: Identificar as áreas em que a equipe do parceiro necessita de capacitação, incluindo vendas, suporte técnico, marketing e conhecimento do produto.

- Cronograma de Treinamento: Estabelecer datas e horários para sessões de treinamento, garantindo flexibilidade e adequação à disponibilidade do parceiro.
- Conteúdo do Treinamento:
 - Produtos e Soluções: Formação detalhada sobre as características, benefícios e diferenciais das soluções da Galileu Saúde 360.
 - Processos de Vendas e Metodologias: Técnicas de vendas consultivas, gestão de leads e fechamento de negócios.
 - Compliance e Ética: Orientações sobre as políticas de conformidade, incluindo regras de relacionamento com o setor público e decisores-compradores em geral.
 - Ferramentas e Recursos: Instruções sobre o uso de ferramentas de suporte, plataformas de CRM e acesso ao portal do parceiro.
- Certificações:
 - Programas de Certificação: Oferecer oportunidades para que a equipe do parceiro obtenha certificações que atestem sua expertise nas soluções oferecidas.
 - Benefícios das Certificações: Reconhecimento no mercado, confiança dos clientes e acesso a benefícios adicionais dentro do programa de parcerias.

3.5.4. FORNECIMENTO DE MATERIAIS E RECURSOS

- Kit de Boas-Vindas:
 - Materiais de Marketing: Brochuras, apresentações, estudos de caso e outros materiais promocionais personalizáveis.
 - Documentação Técnica: Manuais, guias de implementação e especificações técnicas detalhadas.
 - Diretrizes de Marca: Regras para o uso correto da marca Galileu Saúde 360, incluindo logotipos, paleta de cores e exemplos de aplicação.

- Acesso ao Portal do Parceiro (em desenvolvimento):
 - Recursos Online: Acesso a uma plataforma exclusiva com materiais atualizados, ferramentas de suporte, treinamentos adicionais e informações sobre novos produtos.
 - Comunicação e Suporte: Canal direto para suporte técnico, comercial e acesso a comunidades de parceiros para troca de experiências.

3.5.5. ESTABELECIMENTO DE ROTINAS E PROCESSOS

- Definição de Processos Operacionais:
 - Fluxos de Trabalho: Estabelecer procedimentos para pedidos, suporte, escalonamento de questões e outros processos operacionais.
 - Ferramentas de Gestão: Fornecer acesso a sistemas de CRM, gestão de projetos e outras ferramentas que facilitem a colaboração.
- Reuniões de Acompanhamento:
 - Periodicidade: Agendamento de reuniões semanais ou quinzenais durante os primeiros meses para garantir alinhamento e abordar quaisquer necessidades imediatas.
 - Participantes: Inclusão de membros-chave de ambas as equipes para fomentar a colaboração e comunicação eficaz.

3.5.6. SUPORTE CONTÍNUO E DESENVOLVIMENTO

- Acompanhamento de Desempenho:
 - KPIs e Métricas: Estabelecimento de indicadores-chave de desempenho para monitorar o progresso em relação às metas estabelecidas.
 - Feedback Contínuo: Oferecer insights e sugestões para melhoria com base no desempenho observado.
- Oportunidades de Desenvolvimento:

- Atualizações e Novos Produtos: Informar o parceiro sobre lançamentos, atualizações e oportunidades de treinamento contínuo.
- Eventos e Workshops: Convites para participar de eventos exclusivos, conferências e workshops que promovam o desenvolvimento profissional e networking.

3.5.7. COMPROMISSO COM COMPLIANCE E ÉTICA

- Reforço das Políticas de Compliance:
 - Treinamento Específico: Sessões dedicadas para abordar as políticas de conformidade da Galileu Saúde 360, incluindo práticas éticas no relacionamento com o setor público e decisores-compradores.
 - Material de Apoio: Fornecimento de guias, códigos de conduta e recursos adicionais para assegurar o entendimento e cumprimento das políticas.
- Monitoramento e Suporte:
 - Canal de Comunicação: Disponibilização de um canal confidencial para reportar quaisquer preocupações ou dúvidas relacionadas a compliance.
 - Assessoria Jurídica e de Compliance: Acesso a especialistas para orientação em situações específicas que possam envolver questões regulatórias ou éticas.

Este processo de onboarding é essencial para garantir que o parceiro esteja totalmente capacitado e alinhado com os valores e objetivos da Galileu Saúde 360. Ao investir tempo e recursos nessa fase inicial, asseguramos uma base sólida para uma parceria duradoura e bem-sucedida, beneficiando ambas as partes e, principalmente, os clientes finais que receberão soluções de alta qualidade e suporte excepcional.

4. TERRITÓRIOS DE ATUAÇÃO E REGISTRO DE OPORTUNIDADES

A definição clara de territórios de atuação é fundamental para otimizar os esforços de vendas, evitar conflitos entre parceiros e garantir a cobertura eficiente do mercado. A Galileu Saúde 360 estabelece diretrizes flexíveis para a delimitação desses territórios,

permitindo que sejam adaptados às características específicas de cada parceiro e às oportunidades disponíveis no mercado.

4.1. DEFINIÇÃO DE TERRITÓRIOS

Os territórios de atuação serão definidos de forma colaborativa entre a Galileu Saúde 360 e o parceiro durante o processo de planejamento de ações. A delimitação dos territórios pode considerar diferentes critérios, garantindo que cada parceiro atue em áreas onde possa maximizar seu potencial de vendas e atendimento ao cliente.

Os territórios de atuação dependerão das seguintes variáveis:

4.1.1. REGIÕES FÍSICAS

- **Distribuição Geográfica:** Os territórios podem ser estabelecidos com base em regiões geográficas específicas, como estados, cidades, regiões metropolitanas ou áreas rurais.
- **Potencial de Mercado:** A escolha das regiões levará em conta o potencial de mercado, densidade populacional, presença de instituições de saúde e outros fatores relevantes.
- **Capacidade Operacional do Parceiro:** Considera-se a infraestrutura, equipe e recursos do parceiro para atender adequadamente ao território designado.

4.1.2. NICHOS E SEGMENTOS DE MERCADO

- **Especialização em Setores:** Os territórios podem ser definidos com base em nichos específicos do setor de saúde, como clínicas especializadas, hospitais, laboratórios, telemedicina, entre outros.
- **Segmentação por Tamanho de Cliente:** Foco em pequenas e médias empresas, grandes instituições ou organizações governamentais.
- **Áreas de Expertise:** Aproveitar a experiência e conhecimento do parceiro em determinados segmentos para maximizar a eficácia das vendas.

4.1.3. CONTAS ESTRATÉGICAS E AGRUPAMENTOS ESPECÍFICOS

- Contas Estratégicas: Designação de parceiros para gerenciar contas estratégicas ou clientes de grande porte, garantindo atendimento personalizado e aprofundado.
- Núcleos de Mercado: Agrupamento de clientes com características similares, permitindo abordagens de vendas mais direcionadas.
- Projetos Especiais: Territórios podem ser definidos em torno de iniciativas específicas, como programas de saúde pública, projetos de inovação ou pilotos de tecnologia.

4.1.4. DEFINIÇÃO CONJUNTA E FLEXÍVEL

- Personalização: A delimitação dos territórios será personalizada para cada parceiro, considerando suas fortalezas e objetivos.
- Revisão Periódica: Os territórios podem ser revisados e ajustados periodicamente, em função das mudanças no mercado, desempenho do parceiro e novas oportunidades.
- Acordo Formal: A definição dos territórios será formalizada em um anexo ao contrato de parceria ou em um acordo específico, detalhando as áreas de atuação e quaisquer condições particulares.

4.1.5. REGISTRO DE OPORTUNIDADES

Para evitar conflitos entre parceiros e assegurar uma abordagem coordenada ao mercado, a Galileu Saúde 360 implementa o Registro de Oportunidades, um processo estruturado que requer que os parceiros informem previamente sobre as contas que pretendem trabalhar.

4.1.6. OBJETIVOS DO REGISTRO DE OPORTUNIDADES

- **Evitar Conflitos:** Prevenir situações em que múltiplos parceiros abordem o mesmo cliente simultaneamente, o que pode causar confusão e prejudicar a imagem da empresa.
- **Coordenar Esforços:** Permitir uma alocação eficiente de recursos e esforços de vendas, maximizando as chances de sucesso.
- **Proteger Investimentos:** Garantir que os parceiros que investem tempo e recursos no desenvolvimento de oportunidades tenham a prioridade no atendimento dessas contas.

4.1.7. FUNCIONAMENTO DO REGISTRO DE OPORTUNIDADES

4.1.7.1. SUBMISSÃO DE OPORTUNIDADES:

- **Comunicação Formal:** O parceiro deve enviar uma solicitação de registro de oportunidade à Galileu Saúde 360, indicando:
- **Nome e Detalhes do Cliente:** Razão social, endereço, contatos-chave.
- **Descrição da Oportunidade:** Informações sobre as necessidades do cliente, soluções propostas e estágio da negociação.
- **Canal de Comunicação:** Utilização de um sistema online dedicado ou e-mail específico designado para o registro de oportunidades.

4.1.7.2. AVALIAÇÃO PELA GALILEU SAÚDE 360:

- **Verificação de Conflitos:** A equipe interna verificará se a conta já está sendo trabalhada por outro parceiro ou pela equipe direta de vendas.
- **Análise de Elegibilidade:** Avaliação do alinhamento da oportunidade com as estratégias e políticas da empresa.

4.1.7.3. RESPOSTA AO PARCEIRO:

- **Aprovação Positiva:** Caso não haja conflitos, o parceiro receberá uma confirmação formal autorizando-o a prosseguir com a abordagem ao cliente.
- **Negativa Justificada:** Se a conta já estiver registrada por outro parceiro ou pela equipe interna, o parceiro será informado e, quando possível, poderá ser discutida uma colaboração ou alternativa.
- A Galileu Saúde 360 não tem como política que mais de um parceiro atue em uma mesma oportunidade, salvo os casos eventuais aqui descritos.

4.1.7.4. PERÍODO DE VALIDADE:

- **Tempo Determinado:** O registro de oportunidade terá um período de validade (90 dias), durante o qual o parceiro terá prioridade exclusiva para trabalhar a conta.
- Em caso de não atuação comprovada, ou não mudança de status do processo de venda, a Galileu Saúde 360 pode revogar o registro dentro deste prazo.
- **Renovação:** Caso necessário, o parceiro pode solicitar a renovação do registro, apresentando evidências de progresso na oportunidade.

4.1.7.5. ATUALIZAÇÃO DE STATUS:

- **Relatórios Periódicos:** O parceiro deve fornecer atualizações regulares sobre o andamento da oportunidade, incluindo desafios e próximos passos.
- **Encerramento:** Informar quando a oportunidade for concluída, seja com sucesso ou não, liberando a conta para possíveis abordagens futuras por outros parceiros.

4.1.7.6. BENEFÍCIOS DO REGISTRO DE OPORTUNIDADES

- **Transparência:** Estabelece um processo claro e justo para todos os parceiros, promovendo confiança mútua.
- **Eficiência:** Otimiza a alocação de recursos de vendas, evitando esforços duplicados e potenciais conflitos.

- **Suporte Coordenado:** Permite que a Galileu Saúde 360 ofereça suporte direcionado ao parceiro, fornecendo informações adicionais, recursos ou assistência técnica quando necessário.

4.1.7.7. RESPONSABILIDADES DOS PARCEIROS

- **Cumprimento do Processo:** Os parceiros devem aderir estritamente ao processo de registro de oportunidades, evitando abordagens não autorizadas a clientes.
- **Confidencialidade:** Tratar as informações dos clientes e oportunidades com sigilo, em conformidade com as políticas de confidencialidade.
- **Colaboração:** Em casos em que múltiplos parceiros possam colaborar, eventualmente e de forma especial, em uma oportunidade, estar aberto a trabalhar em conjunto, conforme orientado pela Galileu Saúde 360.

4.1.7.8. RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

Apesar dos esforços para evitar conflitos, situações podem surgir onde mais de um parceiro tenha interesse em uma mesma conta ou território. Nestes casos, a Galileu Saúde 360 seguirá procedimentos claros para resolver a situação de forma justa e eficiente.

4.1.7.9. PRIORIDADE PELO REGISTRO DE OPORTUNIDADE

- **Primeiro a Registrar:** A prioridade será dada ao parceiro que primeiro registrou a oportunidade e recebeu aprovação.
- **Consideração de Investimentos:** Será considerado o nível de esforço e investimento já realizado pelo parceiro na oportunidade.

4.1.7.10. MEDIAÇÃO PELA GALILEU SAÚDE 360

- **Análise Imparcial:** A equipe da Galileu Saúde 360 avaliará a situação de forma neutra, buscando a melhor solução para todas as partes envolvidas.

- Proposta de Colaboração: Quando apropriado, poderá ser sugerida uma colaboração entre os parceiros para aproveitar as fortalezas de cada um.
- Decisão Final: Caso não seja possível uma resolução colaborativa, a Galileu Saúde 360 tomará uma decisão final com base nos interesses estratégicos e políticas da empresa.

4.1.7.11. AJUSTES E REVISÕES DOS TERRITÓRIOS

Os territórios de atuação não são estáticos e podem ser ajustados conforme necessários para refletir mudanças no mercado, desempenho dos parceiros ou estratégias da Galileu Saúde 360. As mudanças serão executadas sempre em cada mudança de ano fiscal da Galileu, ou excepcionalmente após avaliação da motivação apresentada, podendo ou não, realizar a mudança dentro do mesmo ano fiscal.

4.1.7.12. REVISÕES PERIÓDICAS

- Avaliação Anual ou Semestral: Revisão regular dos territórios para garantir que continuam alinhados com os objetivos de ambas as partes.
- Feedback dos Parceiros: Consideração das sugestões e preocupações dos parceiros durante o processo de revisão.

4.1.7.13. EXPANSÃO OU REDUÇÃO DE TERRITÓRIOS

- Expansão: Parceiros que demonstram desempenho excepcional podem ser considerados para a expansão de seus territórios ou atribuição de novas contas estratégicas.
- Redução ou Redistribuição: Caso um parceiro não atinja as metas estabelecidas ou opte por focar em outras áreas, os territórios podem ser ajustados para refletir essa mudança.

4.1.7.14. FORMALIZAÇÃO DE ALTERAÇÕES

- **Documentação:** Quaisquer mudanças nos territórios serão formalizadas por meio de adendos ao contrato de parceria ou acordos específicos.
- **Comunicação Clara:** A Galileu Saúde 360 se compromete a comunicar quaisquer alterações com antecedência razoável, permitindo que os parceiros ajustem suas estratégias conforme necessário.

4.2. IMPORTÂNCIA ESTRATÉGICA DOS TERRITÓRIOS

A gestão eficaz dos territórios de atuação é crucial para:

- **Maximizar Cobertura de Mercado:** Garantir que todas as áreas e segmentos de interesse sejam atendidos de forma eficiente.
- **Aumentar a Satisfação do Cliente:** Proporcionar um atendimento focado e personalizado, atendendo às necessidades específicas de cada cliente.
- **Fomentar Relações Sólidas com os Parceiros:** Promover um ambiente de colaboração, confiança e respeito mútuo.
- **Impulsionar o Crescimento:** Alavancar as fortalezas dos parceiros para expandir a presença da Galileu Saúde 360 no mercado de saúde digital.

5. OBRIGAÇÕES DOS PARCEIROS

Para assegurar uma parceria sólida, eficiente e alinhada com os valores da Galileu Saúde 360, os parceiros devem cumprir uma série de obrigações que garantem a qualidade dos serviços prestados, a conformidade legal e ética, e o sucesso mútuo. Essas obrigações estão agrupadas nas seguintes categorias:

5.1. CONFORMIDADE

A conformidade é um pilar fundamental na relação entre a Galileu Saúde 360 e seus parceiros. Espera-se que os parceiros atuem em total alinhamento com as políticas internas da empresa, bem como com todas as leis e regulamentos aplicáveis.

5.1.1. POLÍTICAS E DIRETRIZES DA EMPRESA

- **Cumprimento Integral das Políticas Internas:** Os parceiros devem aderir a todas as políticas, procedimentos e diretrizes estabelecidas pela Galileu Saúde 360, incluindo, mas não se limitando a:
 - **Política de Ética e Conduta:** Agir com integridade, honestidade e profissionalismo em todas as interações comerciais.
 - **Política de Compliance:** Seguir rigorosamente as regras de conformidade estabelecidas, especialmente no que diz respeito ao relacionamento com o setor público e decisores/compradores em geral.
 - **Política de Privacidade e Proteção de Dados:** Assegurar a proteção das informações pessoais e confidenciais, em conformidade com a LGPD e outras legislações aplicáveis.
 - **Política Anticorrupção:** Abster-se de qualquer prática que possa ser considerada corrupção, suborno ou qualquer forma de vantagem indevida.
 - **Participação em Treinamentos de Compliance:** Os parceiros e seus funcionários devem participar de treinamentos oferecidos pela Galileu Saúde 360 sobre políticas internas e melhores práticas de conformidade.

5.2. LEIS E REGULAMENTOS

- **Conformidade Legal em Todas as Operações:**
 - **Legislação Local e Nacional:** Operar em estrita conformidade com todas as leis, regulamentos e normas aplicáveis nos territórios onde atuam.
 - **Regulamentações do Setor de Saúde:** Seguir todas as regulamentações específicas do setor de saúde, incluindo diretrizes de órgãos reguladores como ANVISA, Conselho Federal de Medicina (CFM), entre outros.
 - **Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD):** Garantir a coleta, processamento e armazenamento de dados pessoais em conformidade com a LGPD, implementando medidas de segurança adequadas.
 - **Responsabilidade por Atos dos Funcionários:** Os parceiros são responsáveis por assegurar que seus funcionários e representantes cumpram todas as obrigações legais e regulatórias.

- Relatório de Não Conformidades: Notificar imediatamente a Galileu Saúde 360 sobre qualquer violação ou suspeita de violação das leis ou políticas internas, colaborando na investigação e adoção de medidas corretivas.

5.3. TREINAMENTO E CERTIFICAÇÃO

Para garantir a qualidade na prestação de serviços e o conhecimento adequado das soluções oferecidas, os parceiros devem investir no treinamento e certificação de sua equipe.

5.3.1. PARTICIPAÇÃO OBRIGATÓRIA EM TREINAMENTOS

- Conclusão de Treinamentos Iniciais:
 - Treinamento de Produtos e Soluções: Funcionários envolvidos em vendas, implementação ou suporte devem concluir os treinamentos iniciais sobre os produtos e soluções da Galileu Saúde 360.
 - Treinamento de Compliance e Ética: Participação obrigatória em treinamentos que abordam as políticas de conformidade, ética e conduta, especialmente relacionadas ao relacionamento com o setor público e decisores/compradores.
- Certificações Necessárias:
 - Certificações Técnicas: Funcionários técnicos devem obter as certificações exigidas para garantir a competência na implementação e suporte das soluções.
 - Certificações Comerciais: Profissionais de vendas devem obter certificações que atestem seu conhecimento dos produtos e habilidades em vendas consultivas.

5.4. ATUALIZAÇÕES REGULARES

- Participação em Treinamentos de Atualização:

- Novos Produtos e Atualizações: Quando novos produtos forem lançados ou atualizações significativas forem realizadas, os funcionários relevantes devem participar dos treinamentos correspondentes.
- Reciclagem Periódica: Participação em treinamentos de reciclagem para manter atualizadas as certificações e conhecimentos sobre as melhores práticas.
- Responsabilidade Contínua pelo Desenvolvimento Profissional:
 - Plano de Desenvolvimento: Estabelecer, em conjunto com a Galileu Saúde 360, um plano de desenvolvimento profissional para a equipe.
 - Registro de Treinamentos: Manter registros atualizados de todos os treinamentos e certificações concluídos pelos funcionários.

5.5. RELATÓRIOS E COMUNICAÇÃO

A comunicação eficaz e transparente é essencial para o sucesso da parceria. Os parceiros devem fornecer relatórios regulares e compartilhar insights que contribuam para a melhoria contínua das operações e estratégias.

5.6. FEEDBACK DE MERCADO

- Compartilhamento de Insights:
 - Tendências de Mercado: Informar sobre novas tendências, demandas emergentes e mudanças no comportamento dos clientes.
 - Concorrência: Relatar informações relevantes sobre atividades de concorrentes, ofertas e estratégias observadas no mercado.
- Sinalização de Oportunidades e Riscos:
 - Oportunidades: Identificar e comunicar oportunidades de negócios potenciais, segmentos de mercado inexplorados ou necessidades não atendidas.
 - Riscos e Desafios: Alertar sobre possíveis obstáculos, como mudanças regulatórias, desafios econômicos ou outros fatores que possam impactar as operações.

- Participação em Pesquisas e Consultas:
 - Colaboração em Desenvolvimento de Produtos: Participar de pesquisas, fornecer feedback sobre funcionalidades e sugerir melhorias nas soluções.
 - Consultas Estratégicas: Contribuir com insights para o planejamento estratégico da Galileu Saúde 360, fortalecendo a parceria.

5.7. OUTRAS OBRIGAÇÕES

Além das obrigações principais acima mencionadas, os parceiros também devem:

5.7.1. MANUTENÇÃO DA IMAGEM E REPUTAÇÃO

- Uso Adequado da Marca: Seguir as diretrizes de marca ao utilizar logotipos, materiais promocionais e qualquer referência à Galileu Saúde 360, evitando usos indevidos ou não autorizados.
- Conduta Profissional: Agir de maneira que preserve e promova a imagem positiva da Galileu Saúde 360, evitando qualquer comportamento que possa prejudicar a reputação da empresa.

5.7.2. CONFIDENCIALIDADE

- Proteção de Informações Confidenciais: Manter em sigilo todas as informações confidenciais recebidas da Galileu Saúde 360, incluindo estratégias de negócios, informações técnicas e dados de clientes.
- Acordo de Confidencialidade: Assinar e cumprir os termos do acordo de confidencialidade, conforme estabelecido no contrato de parceria.

5.7.3. COOPERAÇÃO EM AUDITORIAS E AVALIAÇÕES

- **Participação em Auditorias:** Permitir que a Galileu Saúde 360 realize auditorias ou avaliações, conforme necessário, para verificar o cumprimento das obrigações contratuais e regulatórias.
- **Fornecimento de Informações:** Disponibilizar documentos, registros e informações solicitadas durante os processos de auditoria.

5.8. CONSEQUÊNCIAS PELO NÃO CUMPRIMENTO

O não cumprimento das obrigações pode resultar em medidas corretivas, que podem incluir:

- **Notificação Formal:** Envio de notificação descrevendo a violação e solicitando a correção imediata.
- **Plano de Ação Corretiva:** Desenvolvimento conjunto de um plano para remediar a situação e prevenir recorrências.
- **Suspensão de Benefícios:** Suspensão temporária de benefícios ou suporte fornecido pela Galileu Saúde 360.
- **Rescisão do Contrato:** Em casos de violações graves ou contínuas, a Galileu Saúde 360 se reserva o direito de rescindir o contrato de parceria, conforme previsto nos termos do acordo.

5.9. COMPROMISSO MÚTUO PARA O SUCESSO

A Galileu Saúde 360 acredita que o cumprimento dessas obrigações pelos parceiros é essencial para o sucesso mútuo e para a construção de relações duradouras e confiáveis. Ao aderir a essas responsabilidades, os parceiros não apenas fortalecem sua posição no mercado, mas também contribuem para a missão de transformar a saúde digital, oferecendo soluções de alta qualidade que realmente fazem a diferença na vida das pessoas.

6. OBRIGAÇÕES DA GALILEU SAÚDE 360

A Galileu Saúde 360 reconhece que uma parceria sólida e eficaz é construída sobre a base de compromissos mútuos e responsabilidades claras. Assim como os parceiros têm obrigações a cumprir, a Galileu Saúde 360 também assume uma série de obrigações que visam apoiar os parceiros, garantir a qualidade dos produtos e serviços, e promover o sucesso conjunto. As obrigações da Galileu Saúde 360 estão agrupadas nas seguintes categorias:

6.1. FORNECIMENTO DE PRODUTOS E SOLUÇÕES DE ALTA QUALIDADE

6.1.1. DESENVOLVIMENTO E ATUALIZAÇÃO DE SOLUÇÕES

- **Inovação Contínua:** Comprometer-se com o desenvolvimento contínuo de produtos e soluções inovadoras que atendam às necessidades emergentes do mercado de saúde digital.
- **Qualidade Garantida:** Assegurar que todos os produtos e serviços oferecidos sejam submetidos a rigorosos processos de controle de qualidade, garantindo desempenho, confiabilidade e segurança.
- **Atualizações Regulares:** Fornecer atualizações de software, melhorias e novas funcionalidades em tempo hábil, mantendo as soluções atualizadas com as últimas tecnologias e regulamentações.

6.1.2. CONFORMIDADE E SEGURANÇA

- **Compliance Regulatório:** Garantir que todas as soluções estejam em conformidade com as leis, regulamentos e normas aplicáveis, incluindo a LGPD e outras legislações específicas do setor de saúde.
- **Segurança da Informação:** Implementar e manter medidas robustas de segurança para proteger os dados dos clientes e assegurar a integridade das informações processadas pelas soluções.

6.1.3. SUPORTE E RECURSOS AOS PARCEIROS

6.1.3.1. SUPORTE TÉCNICO E COMERCIAL

- **Suporte Técnico Especializado:** Disponibilizar uma equipe de suporte técnico qualificada para auxiliar os parceiros em questões relacionadas à instalação, configuração, manutenção e resolução de problemas técnicos.
- **Suporte Comercial:** Oferecer assistência em estratégias de vendas, posicionamento de mercado e abordagem comercial para maximizar as oportunidades de negócio dos parceiros.

6.1.3.2. TREINAMENTO E CAPACITAÇÃO

- **Programas de Treinamento:** Fornecer programas abrangentes de treinamento sobre produtos, técnicas de vendas, compliance e outras áreas relevantes, capacitando a equipe dos parceiros para atuar com excelência.
- **Certificações:** Disponibilizar processos de certificação que reconheçam e validem as competências adquiridas pelos profissionais dos parceiros.

6.1.3.3. MATERIAIS E FERRAMENTAS DE MARKETING

- **Materiais Promocionais:** Fornecer materiais de marketing atualizados, incluindo brochuras, apresentações, estudos de caso e outros recursos que auxiliem na promoção das soluções.
- **Diretrizes de Marca:** Disponibilizar guias e recursos para o uso adequado da marca Galileu Saúde 360, garantindo consistência e profissionalismo na comunicação.
- **Campanhas Conjuntas:** Colaborar em iniciativas de marketing e eventos que promovam a visibilidade dos parceiros e das soluções oferecidas.

6.2. COMUNICAÇÃO E TRANSPARÊNCIA

6.2.1. COMPARTILHAMENTO DE INFORMAÇÕES

- **Atualizações de Produtos e Estratégias:** Manter os parceiros informados sobre lançamentos de novos produtos, atualizações, mudanças estratégicas e outras informações relevantes que possam impactar suas operações.
- **Informações de Mercado:** Compartilhar insights, pesquisas e tendências do setor que auxiliem os parceiros na tomada de decisões e na identificação de oportunidades.

6.2.2. FEEDBACK E COLABORAÇÃO

- **Receber Feedback dos Parceiros:** Estabelecer canais abertos para que os parceiros forneçam feedback sobre produtos, processos e estratégias, valorizando suas contribuições para melhorias contínuas.
- **Respostas Rápidas:** Comprometer-se a responder prontamente a consultas, solicitações e questões levantadas pelos parceiros, promovendo uma comunicação eficiente.

6.2.3. COMPLIANCE E ÉTICA

6.2.3.1. CONDUTA ÉTICA

- **Exemplo de Integridade:** Agir com integridade e ética em todas as interações comerciais, servindo como exemplo para os parceiros.
- **Respeito às Políticas:** Cumprir rigorosamente as próprias políticas de compliance, ética e conduta, demonstrando compromisso com os mais altos padrões de integridade.

6.2.3.2. APOIO EM COMPLIANCE

- **Orientação e Suporte:** Fornecer orientação e recursos para auxiliar os parceiros no cumprimento das políticas de compliance e regulamentos aplicáveis, especialmente no relacionamento com o setor público e decisores/compradores.

- **Atualizações Regulatórias:** Informar os parceiros sobre mudanças em leis e regulamentações que possam afetar suas operações, oferecendo suporte para a adaptação necessária.

6.3. GESTÃO DA PARCERIA

6.3.1. ESTABELECIMENTO DE RELACIONAMENTO PRÓXIMO

- **Gerente de Parceria Dedicado:** Designar um profissional responsável por gerenciar o relacionamento com o parceiro, servindo como ponto de contato principal.
- **Reuniões Periódicas:** Realizar reuniões regulares para revisão de desempenho, alinhamento estratégico e planejamento conjunto de ações.

6.3.2. SUPORTE NO DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

- **Planejamento Estratégico Conjunto:** Colaborar na elaboração de planos de negócios, estratégias de mercado e identificação de oportunidades.
- **Previsão e Acompanhamento de Vendas:** Fornecer ferramentas e suporte para o acompanhamento de previsões de vendas e desempenho em relação às metas estabelecidas.

6.3.3. PROTEÇÃO E USO ADEQUADO DAS INFORMAÇÕES

6.3.3.1. CONFIDENCIALIDADE

- **Proteção de Informações do Parceiro:** Tratar com confidencialidade todas as informações sensíveis ou proprietárias compartilhadas pelos parceiros.
- **Acordo de Confidencialidade:** Cumprir os termos do acordo de confidencialidade estabelecido, respeitando os direitos de propriedade intelectual e sigilo comercial.

6.3.3.2. USO ÉTICO DE DADOS

- **Dados de Clientes Finais:** Assegurar que quaisquer dados de clientes finais sejam utilizados apenas para os fins acordados e em conformidade com as leis aplicáveis.

6.3.4. RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS E SUPORTE EM CRISES

6.3.4.1. ASSISTÊNCIA NA RESOLUÇÃO DE INCIDENTES

- **Resposta Rápida:** Em caso de problemas técnicos, falhas ou incidentes que afetem os clientes finais, oferecer suporte imediato para minimizar impactos.
- **Recursos Adicionais:** Disponibilizar recursos técnicos e humanos adicionais quando necessário para a resolução de situações críticas.

6.3.4.2. GESTÃO DE CRISES

- **Planejamento de Contingência:** Trabalhar com os parceiros para desenvolver planos de contingência e protocolos de resposta a incidentes.
- **Comunicação Transparente:** Manter comunicação clara e transparente durante crises, colaborando para uma resolução eficaz.

6.3.5. INVESTIMENTO NO SUCESSO DO PARCEIRO

6.3.6. PROGRAMAS DE INCENTIVO

- **Incentivos Financeiros:** Oferecer programas de incentivo, seu critério, como bônus por desempenho, descontos especiais ou outras recompensas para parceiros que atingem ou superam metas estabelecidas.
- **Reconhecimento e Premiações:** Implementar programas de reconhecimento que destaquem os parceiros de melhor desempenho, promovendo-os em canais oficiais e eventos.

6.3.7. OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO

- **Expansão de Portfólio:** Compartilhar oportunidades para que os parceiros ampliem suas ofertas com novos produtos e serviços da Galileu Saúde 360.
- **Participação em Projetos Estratégicos:** Convidar parceiros para participarem de projetos especiais, pilotos ou iniciativas estratégicas que potencializem seu crescimento.

6.4. CUMPRIMENTO DOS COMPROMISSOS CONTRATUAIS

6.4.1. RESPEITO AOS TERMOS ACORDADOS

- **Condições Comerciais:** Cumprir as condições comerciais acordadas, incluindo preços, prazos de entrega e condições de pagamento.
- **Suporte Acordado:** Fornecer o nível de suporte técnico e comercial conforme estabelecido no contrato de parceria.

6.4.2. ATUALIZAÇÃO DE CONTRATOS

- **Revisão de Termos:** Notificar os parceiros com antecedência sobre quaisquer mudanças nos termos contratuais ou políticas que possam afetá-los.
- **Negociação Transparente:** Conduzir negociações de forma transparente e justa, buscando o melhor interesse de ambas as partes.

6.5. COMPROMISSO COM A SUSTENTABILIDADE E RESPONSABILIDADE SOCIAL

6.5.1. PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS

- **Responsabilidade Ambiental:** Adotar práticas que minimizem o impacto ambiental, promovendo a sustentabilidade em suas operações.

- **Iniciativas Sociais:** Envolver-se em projetos e iniciativas que contribuam para o bem-estar da comunidade e a melhoria do setor de saúde.

6.5.2. INCENTIVO AOS PARCEIROS

- **Promoção de Valores:** Incentivar os parceiros a adotarem práticas sustentáveis e socialmente responsáveis, oferecendo suporte e recursos quando possível.

6.6. FLEXIBILIDADE E ADAPTABILIDADE

6.6.1. ADAPTAR-SE ÀS NECESSIDADES DOS PARCEIROS

- **Soluções Personalizadas:** Estar disposto a adaptar soluções ou processos para atender às necessidades específicas dos parceiros e de seus clientes.
- **Abertura para Inovação:** Valorizar e considerar sugestões dos parceiros para melhorias ou inovações nos produtos e serviços.

6.6.2. RESPOSTA A MUDANÇAS NO MERCADO

- **Monitoramento do Mercado:** Manter-se atualizado sobre as tendências e mudanças no setor de saúde digital, compartilhando insights com os parceiros.
- **Ajustes Estratégicos:** Estar preparado para ajustar estratégias e abordagens em resposta a novas oportunidades ou desafios.

7. SUPORTE DE VENDAS E MARKETING

A Galileu Saúde 360 reconhece a importância de fornecer aos seus parceiros os recursos e suporte necessários para promover e vender eficazmente as nossas soluções. Para isso, oferecemos um amplo conjunto de materiais de marketing e suporte de vendas, projetados para ajudar os parceiros a alcançar seus objetivos comerciais e a posicionar nossas soluções de forma competitiva no mercado.

7.1. MATERIAIS DE MARKETING

7.1.1. PERSONALIZAÇÃO E CO-BRANDING

- **Co-branding de Materiais:** Disponibilizamos materiais de marketing personalizáveis que permitem a inclusão da marca do parceiro juntamente com a marca da Galileu Saúde 360. Isso fortalece a identidade do parceiro no mercado, ao mesmo tempo em que aproveita o reconhecimento e credibilidade da nossa marca.
- **Diretrizes de Marca:** Fornecemos um guia detalhado de diretrizes de marca para garantir que o co-branding seja consistente e alinhado com os padrões visuais e comunicacionais da Galileu Saúde 360. Isso inclui instruções sobre o uso de logotipos, paleta de cores, tipografia, imagens e tom de voz.
- **Assistência na Personalização:** Nossa equipe de marketing está disponível para auxiliar os parceiros na adaptação dos materiais, garantindo que sejam eficazes e adequados ao público-alvo específico.

7.1.2. ATUALIZAÇÕES REGULARES DE MATERIAIS

- **Disponibilização Regular de Novos Materiais:** Mantemos nossos materiais de marketing atualizados para refletir as últimas inovações, funcionalidades e casos de sucesso. Isso inclui:
- **Apresentações:** Slideshows profissionais para uso em reuniões com clientes, webinars e eventos.
- **Vídeos Promocionais:** Conteúdo audiovisual que demonstra as funcionalidades e vantagens das soluções.
- **Estudos de Caso e Depoimentos:** Histórias de sucesso de clientes que ilustram o impacto positivo de nossas soluções.
- **Notificações de Atualizações:** Informamos os parceiros sempre que novos materiais estiverem disponíveis ou quando houver atualizações significativas nos materiais existentes.
- **Acesso ao Portal do Parceiro:** Todos os materiais de marketing estão disponíveis para download no Portal do Parceiro, garantindo acesso fácil e imediato.

7.2. SUPORTE DE VENDAS

7.2.1. RECURSOS DE VENDAS

- Acesso a Apresentações e Estudos de Caso: Fornecemos uma variedade de recursos de vendas para apoiar os parceiros em todas as etapas do ciclo de vendas:
- Kits de Vendas: Conjuntos de materiais que incluem informações técnicas, argumentos de venda, objeções comuns e como superá-las.
- Estudos de Caso Detalhados: Documentos que descrevem em profundidade como nossas soluções resolveram problemas específicos para clientes reais, incluindo métricas de desempenho.
- Comparativos de Mercado: Análises que destacam como nossas soluções se comparam às alternativas existentes no mercado, enfatizando nossos diferenciais competitivos.

7.2.2. SUPORTE PRÉ-VENDA

- Assistência Técnica e Comercial: Oferecemos suporte especializado para auxiliar os parceiros em atividades de pré-venda, garantindo que estejam plenamente capacitados para atender às necessidades dos clientes:
- Consultoria Técnica: Nossos especialistas estão disponíveis para esclarecer dúvidas técnicas, participar de reuniões com clientes e auxiliar na elaboração de soluções personalizadas.
- Demonstrações de Produto: Organizamos sessões de demonstração ao vivo ou webinars para apresentar as funcionalidades das soluções aos clientes potenciais.
- Elaboração de Propostas: Ajudamos na preparação de propostas comerciais e técnicas, garantindo que sejam completas e persuasivas.
- Resposta a RFPs/RFIs: Oferecemos suporte na elaboração de respostas a solicitações de proposta (RFPs) e solicitações de informações (RFIs), fornecendo conteúdo padrão e personalizado conforme necessário.
- Treinamento em Técnicas de Vendas: Disponibilizamos programas de treinamento específicos em técnicas de vendas consultivas, negociação e fechamento de negócios, adaptados ao mercado de saúde digital.

- Suporte em Licitações e Concorrências: Auxiliamos os parceiros na participação em licitações públicas e concorrências privadas, fornecendo orientação sobre requisitos, documentação e estratégias para aumentar as chances de sucesso.

7.3. PROGRAMAS DE MARKETING CONJUNTO

- Campanhas de Co-Marketing: Colaboramos com os parceiros na criação e execução de campanhas de marketing conjuntas, compartilhando custos e recursos para maximizar o alcance e impacto.
- Eventos e Feiras do Setor: Oferecemos oportunidades para que os parceiros participem conosco em eventos, conferências e feiras do setor, aumentando a visibilidade e oportunidades de networking.
- Webinars e Seminários Online: Coorganizamos webinars para educar o mercado sobre tendências, desafios e soluções em saúde digital, posicionando o parceiro como referência no tema.

7.4. SUPORTE PÓS-VENDA

Reconhecemos que o suporte pós-venda é crucial para a satisfação do cliente e para o sucesso contínuo dos parceiros.

- Treinamento para Clientes Finais: Auxiliamos os parceiros na capacitação dos usuários finais, garantindo uma adoção eficaz das soluções.
- Suporte Técnico: Disponibilizamos suporte técnico de nível avançado para resolver quaisquer questões que possam surgir após a implementação.
- Programas de Fidelização: Desenvolvemos, em conjunto com os parceiros, iniciativas para manter o engajamento dos clientes, promovendo upgrades, renovações e cross-selling.

7.5. COMPROMISSO COM A MELHORIA CONTÍNUA

- Feedback dos Parceiros: Incentivamos os parceiros a fornecerem feedback sobre os materiais e suporte fornecidos, permitindo-nos aprimorar continuamente nossos recursos.

- **Atualização Constante:** Mantemos nossos materiais e recursos atualizados em relação às mudanças no mercado, regulamentações e avanços tecnológicos.

7.6. ALINHAMENTO ESTRATÉGICO

- **Planejamento Colaborativo:** Trabalhamos em conjunto com os parceiros para alinhar estratégias de vendas e marketing, garantindo coerência nas mensagens e abordagens ao mercado.
- **Segmentação de Mercado:** Auxiliamos na identificação e priorização de segmentos de mercado com maior potencial, otimizando os esforços de vendas e marketing.

Ao fornecer um robusto suporte de vendas e marketing, a Galileu Saúde 360 reafirma seu compromisso com o sucesso de seus parceiros. Reconhecemos que o crescimento e a prosperidade dos parceiros são essenciais para a nossa própria trajetória, e estamos dedicados a fornecer os recursos, assistência e colaboração necessários para alcançar objetivos compartilhados no competitivo mercado de saúde digital.

8. POLÍTICA DE PREÇOS E REMUNERAÇÃO

A Política de Preços e Remuneração é um componente essencial do Programa de Parcerias da Galileu Saúde 360, estabelecendo as diretrizes sobre como os parceiros são remunerados pelas vendas realizadas e como os preços das soluções são definidos e aplicados no mercado. Este capítulo fornece uma visão geral dos principais aspectos desta política, que está detalhada em um documento separado que deve ser integralmente aceito pelos parceiros.

8.1. ACEITAÇÃO DA POLÍTICA

- **Documento Separado:** A Política de Preços e Remuneração é apresentada em um documento separado, que complementa este guia e faz parte integrante do acordo de parceria.

- **Obrigatoriedade de Aceitação:** Todos os parceiros devem ler, compreender e aceitar integralmente a política, comprometendo-se a cumpri-la em todas as atividades relacionadas à promoção e venda das soluções da Galileu Saúde 360.

8.2. ESTRUTURA DE PREÇOS

- **Definição de Preços:** Os preços máximos das soluções são estabelecidos pela Galileu Saúde 360 e são padronizados para garantir consistência e equidade no mercado. A política detalha os valores, modalidades de cobrança (como licenciamento, assinatura, serviços profissionais) e quaisquer taxas adicionais aplicáveis. Esta informação é pública.
- **Atualizações de Preços:** A Galileu Saúde 360 pode ajustar os preços periodicamente, com base em fatores como inflação, custos operacionais, melhorias de produto e condições de mercado. Tais ajustes serão comunicados aos parceiros com antecedência razoável e publicados em portal.
- **Descontos e Condições Especiais:** A política define as circunstâncias em que descontos podem ser concedidos, incluindo:
 - **Descontos para Revendas:** As revendas possuem descontos em relação ao preço máximo público, para que possam perceber remuneração financeira na operação.
 - São consideradas condições especiais que podem eventualmente serem aplicadas:
 1. **Descontos por Volume:** Reduções de preço baseadas na quantidade adquirida pelo cliente.
 2. **Promoções Temporárias:** Ofertas especiais válidas por períodos limitados.
 3. **Condições Especiais para Setores Específicos:** Preços diferenciados para segmentos como organizações sem fins lucrativos.
 4. **Proibição de Alteração de Preços:** Os parceiros não estão autorizados a alterar os preços estabelecidos sem a aprovação prévia e por escrito da Galileu Saúde 360.

8.3. REMUNERAÇÃO DOS PARCEIROS

8.3.1. REMUNERAÇÃO:

- **Taxas de Remuneração:** Os parceiros são comissionados pela diferença entre o preço final negociado a ser praticado no cliente final e preço de compra do produto na Galileu, o que considera desconto final aplicado concedido pela Galileu Saúde 360.
- **Aplicação do Desconto:** É informado ao parceiro o nível de desconto que ele possui pré-determinado e cabe ao mesmo repassar ao cliente final total ou parcialmente.
- **A remuneração advém da diferença entre o preço praticado para o cliente final e o que é pago à Galileu Saúde pelo acesso aos seus serviços e produtos, conforme política de preços.**

8.4. POLÍTICA DE DESCONTOS E NEGOCIAÇÕES

- **Autorização de Descontos:** Qualquer desconto adicional ao cliente final, além dos previstos na política, deve ser previamente autorizado pela Galileu Saúde 360.
- **Negociações com Clientes:** Os parceiros devem conduzir negociações de forma ética e transparente, evitando promessas ou compromissos que não possam ser cumpridos conforme as diretrizes da política.
- **Registro de Condições Especiais:** Quaisquer condições especiais acordadas com o cliente devem ser documentadas e submetidas à aprovação da Galileu Saúde 360 antes da formalização da venda.

8.5. ATUALIZAÇÕES E REVISÕES DA POLÍTICA

- **Revisões Periódicas:** A Galileu Saúde 360 reserva-se o direito de revisar a Política de Preços e Remuneração periodicamente para refletir mudanças no mercado, estratégias comerciais ou requisitos legais.

8.6. COMUNICAÇÃO DE ALTERAÇÕES:

- **Notificação Prévia:** Qualquer alteração significativa na política será comunicada aos parceiros com antecedência mínima definida (30 dias).
- **Aceitação das Novas Condições:** A continuidade da parceria após a data efetiva das alterações implica a aceitação dos novos termos. Caso o parceiro não concorde com as mudanças, deve comunicar formalmente à Galileu Saúde 360 para discutir possíveis ajustes ou rescisão do contrato.

8.7. CONFORMIDADE E AUDITORIA

- **Adesão às Diretrizes:** Os parceiros devem aderir estritamente às diretrizes de preços e remuneração estabelecidas na política, garantindo a integridade e consistência da oferta no mercado.

8.7.1. PROIBIÇÃO DE PRÁTICAS IRREGULARES:

- **Descontos Não Autorizados:** Conceder descontos não autorizados ou praticar preços abaixo do mínimo estabelecido é estritamente proibido.
- **Praticar vendas acima do preço máximo público estabelecido pela Galileu Saúde 360 em sua Política de Preços.**
- **Informações Enganosas:** Fornecer informações falsas ou enganosas sobre preços, condições de pagamento ou características das soluções não é tolerado.

8.7.2. AUDITORIAS E VERIFICAÇÃO:

- **Direito de Auditoria:** A Galileu Saúde 360 pode realizar auditorias para verificar o cumprimento da política, solicitando acesso a registros de vendas, contratos e outras documentações relevantes.
- **Cooperação do Parceiro:** Os parceiros devem cooperar plenamente com os processos de auditoria, fornecendo as informações solicitadas em tempo hábil.

8.7.3. CONSEQUÊNCIAS POR NÃO CONFORMIDADE:

- **Medidas Disciplinares:** Violações à política podem resultar em ações que variam desde notificações formais, suspensão de benefícios, até a rescisão da parceria.
- **Recuperação de Valores:** A Galileu Saúde 360 se reserva o direito de recuperar comissões pagas indevidamente ou perdas resultantes de práticas não conformes.
- **Corrupção:** Qualquer tipo de pagamento ou indício de vantagens financeiras diretas ou indiretas para funcionários públicos ou decisores/compradores além de expressamente proibida, gerará expulsão do programa de parceria imediata, além da comunicação às autoridades competentes para apuração.

8.8. CONFIDENCIALIDADE

8.8.1. INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS:

- **Proteção de Dados:** Os parceiros devem tratar todas as informações contidas na Política de Preços e Remuneração como confidenciais, não as divulgando a terceiros sem consentimento prévio e por escrito da Galileu Saúde 360.
- **Uso Adequado:** As informações devem ser utilizadas exclusivamente para fins relacionados à parceria e atividades comerciais autorizadas.

8.9. CONTATO PARA ESCLARECIMENTOS

8.9.1. SUPORTE AOS PARCEIROS:

- **Gerente de Parceria:** Para quaisquer dúvidas ou necessidades de esclarecimento sobre a política, os parceiros devem entrar em contato com o gerente de parceria designado.
- **Atualizações e Orientações:** A Galileu Saúde 360 está comprometida em fornecer o suporte necessário para que os parceiros compreendam e apliquem corretamente a política.

9. RENOVAÇÃO E TÉRMINO

A parceria entre a Galileu Saúde 360 e seus parceiros é estabelecida com o objetivo de promover um relacionamento de longo prazo, baseado em confiança mútua, desempenho e alinhamento estratégico. No entanto, reconhecemos que podem ocorrer circunstâncias que levem à necessidade de renovação dos termos ou término da parceria. Este capítulo descreve as políticas e procedimentos relacionados à renovação e término do contrato de parceria.

9.1. RENOVAÇÃO

A renovação da parceria é uma etapa importante para avaliar o desempenho, alinhar estratégias futuras e reconhecer o comprometimento dos parceiros.

9.1.1. AVALIAÇÃO ANUAL

- **Processo de Avaliação:** Anualmente, a Galileu Saúde 360 realizará uma avaliação abrangente para determinar a elegibilidade do parceiro para renovação da parceria ou potencial avanço de nível. Esta avaliação considerará:
- **Desempenho Comercial:** Cumprimento das metas de vendas estabelecidas, crescimento de mercado e contribuição para os objetivos estratégicos da empresa.
- **Conformidade:** Adesão às políticas e diretrizes da Galileu Saúde 360, incluindo compliance, ética e treinamento.
- **Engajamento:** Participação em atividades conjuntas de marketing, treinamentos e eventos promovidos pela empresa.
- **Satisfação do Cliente:** Feedback positivo dos clientes atendidos pelo parceiro, indicando qualidade no serviço prestado.
- **Comunicação dos Resultados:** Os resultados da avaliação serão comunicados ao parceiro, destacando os pontos fortes, áreas de melhoria e recomendações para o próximo período.

9.2. PROCESSO DE RENOVAÇÃO

- **Notificação Prévia:** A Galileu Saúde 360 enviará uma notificação ao parceiro com antecedência mínima de 60 dias antes do término do contrato atual, informando sobre a necessidade de renovação.
- **Revisão de Termos:** Ambas as partes poderão revisar e, se necessário, ajustar os termos e condições da parceria para refletir mudanças no mercado, estratégias ou níveis de compromisso.
- **Formalização:** A renovação será formalizada por meio da assinatura de um aditivo contratual ou novo contrato, estabelecendo a vigência e quaisquer alterações acordadas.
- **Planejamento Estratégico:** Juntamente com a renovação, será definido um plano de ação para o próximo período, incluindo metas, iniciativas de marketing e atividades de treinamento.

9.3. TÉRMINO POR INICIATIVA DO PARCEIRO

O parceiro tem o direito de encerrar a parceria caso assim deseje, seguindo os procedimentos estabelecidos.

9.3.1. AVISO PRÉVIO

- **Notificação Escrita:** O parceiro deve fornecer uma notificação por escrito à Galileu Saúde 360 com, no mínimo, 60 dias de antecedência da data prevista para o término.
- **Conteúdo da Notificação:** A notificação deve incluir a data efetiva do término e, se possível, os motivos que levaram à decisão.

9.3.2. OBRIGAÇÕES PENDENTES

- **Cumprimento das Responsabilidades:** Até a data de término, o parceiro deve cumprir todas as suas obrigações contratuais, incluindo:
- **Finalização de Atividades:** Concluir projetos em andamento ou assegurar uma transição adequada para a Galileu Saúde 360 ou outro parceiro designado.
- **Relatórios:** Fornecer todos os relatórios de vendas, atividades e feedback pendentes.

- **Devolução de Materiais:** Retornar ou destruir, conforme orientação, todos os materiais confidenciais, documentos e recursos fornecidos pela Galileu Saúde 360.
- **Liquidação Financeira:** Resolver quaisquer questões financeiras pendentes, incluindo pagamentos devidos ou reembolsos.

9.4. TÉRMINO POR INICIATIVA DA GALILEU SAÚDE 360

A Galileu Saúde 360 pode optar por encerrar a parceria com um parceiro em determinadas circunstâncias, seguindo os procedimentos adequados.

9.4.1. MOTIVOS PARA O TÉRMINO

- **Violações Contratuais:** Quebra de cláusulas do contrato, como não conformidade com as políticas de compliance, ética ou confidencialidade.
- **Não Conformidade:** Falha em cumprir leis e regulamentos aplicáveis, incluindo legislações específicas do setor de saúde.
- **Desempenho Insatisfatório:** Não atingimento consistente das metas estabelecidas, baixa qualidade nos serviços prestados ou feedback negativo recorrente dos clientes.
- **Atividades Prejudiciais:** Envolvimento em práticas que possam prejudicar a reputação, imagem ou interesses da Galileu Saúde 360.

9.4.2. PROCEDIMENTO DE TÉRMINO

- **Aviso por Escrito:** A Galileu Saúde 360 enviará uma notificação por escrito ao parceiro, detalhando os motivos do término e a data efetiva.
- **Período para Correção (se aplicável):**
 - **Notificação de Não Conformidade:** Em casos de violações que possam ser corrigidas, será concedido um período para que o parceiro tome as medidas necessárias.
 - **Avaliação da Correção:** Se as ações corretivas forem satisfatórias, a parceria poderá ser mantida sob monitoramento.

- **Término Imediato:** Em casos graves, como violações legais ou éticas significativas, o término poderá ser imediato, sem período para correção.

9.4.3. OBRIGAÇÕES PÓS-TÉRMINO

Independente da parte que inicia o término, certas obrigações devem ser cumpridas após o encerramento da parceria.

9.4.4. CESSAÇÃO DO USO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL

- **Marca e Logotipos:** O parceiro deve cessar imediatamente o uso da marca, logotipos e quaisquer materiais de marketing da Galileu Saúde 360.
- **Materiais Proprietários:** Devolver ou destruir todos os materiais proprietários, incluindo documentos, softwares e informações confidenciais.

9.5. CONFIDENCIALIDADE

- **Continuidade da Obrigações:** As obrigações de confidencialidade permanecem em vigor mesmo após o término da parceria, conforme estipulado no contrato.

9.5.1. CLIENTES E PROJETOS PENDENTES

- **Transição Adequada:** O parceiro deve colaborar para assegurar uma transição suave dos clientes e projetos para a Galileu Saúde 360 ou outro parceiro designado, minimizando impactos negativos.
- **Comunicação aos Clientes:** Qualquer comunicação aos clientes sobre o término da parceria deve ser coordenada com a Galileu Saúde 360.

9.6. LIQUIDAÇÃO FINANCEIRA

- Pagamentos Pendentes: Resolver todas as questões financeiras, incluindo comissões devidas ou reembolsos.
- Contas a Receber: Fornecer relatórios detalhados sobre quaisquer contas a receber relacionadas às vendas das soluções da Galileu Saúde 360.

9.7. DISPOSIÇÕES GERAIS

9.7.1. RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

- Mecanismos de Resolução: Qualquer disputa decorrente do término da parceria será resolvida conforme os procedimentos estabelecidos no contrato, buscando inicialmente a solução amigável.

9.7.2. SOBREVIVÊNCIA DE CLÁUSULAS CONTRATUAIS

- Cláusulas Vigentes Após o Término: As disposições relativas à confidencialidade, propriedade intelectual, limitações de responsabilidade e outras que, por sua natureza, devam sobreviver ao término, permanecerão em vigor.

9.7.3. POSSIBILIDADE DE REENGAJAMENTO FUTURO

- Reestabelecimento da Parceria: Em casos em que o término ocorreu de forma amigável, poderá haver a possibilidade de reestabelecer a parceria no futuro, sujeita a nova avaliação e acordo entre as partes.

Ao estabelecer procedimentos claros para renovação e término da parceria, buscamos garantir transparência, respeito mútuo e a continuidade da excelência nos serviços oferecidos aos clientes. A Galileu Saúde 360 está comprometida em conduzir todos os processos de forma ética e profissional, preservando os interesses de ambas as partes e do mercado que servimos.

10. CONFIDENCIALIDADE E PROPRIEDADE INTELECTUAL

A Galileu Saúde 360 reconhece que a confiança mútua é fundamental para o sucesso de qualquer parceria. Nesse sentido, a proteção de informações confidenciais e o respeito aos direitos de propriedade intelectual são pilares essenciais na relação com os parceiros. Este capítulo estabelece as diretrizes e obrigações relativas à confidencialidade e ao uso adequado da propriedade intelectual, garantindo que ambas as partes protejam e valorizem os ativos intangíveis envolvidos na parceria.

10.1. INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS

10.1.1. DEFINIÇÃO DE INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS

- **Natureza das Informações:** Consideram-se informações confidenciais todos os dados, documentos, materiais e conhecimentos não públicos compartilhados entre a Galileu Saúde 360 e o parceiro, seja de forma oral, escrita, eletrônica ou por qualquer outro meio.
- **Exemplos de Informações:** Incluem-se, mas não se limitam a planos de negócios, estratégias de mercado, listas de clientes, especificações técnicas, códigos-fonte, processos internos, informações financeiras e quaisquer outros dados que não sejam de domínio público.

10.1.2. PROTEÇÃO DE DADOS NÃO PÚBLICOS

- **Obrigaç o de Sigilo:** Ambas as partes se comprometem a manter o sigilo absoluto sobre as informa es confidenciais recebidas, n o as divulgando a terceiros sem consentimento pr vio e por escrito da outra parte.
- **Medidas de Seguran a:** Implementar medidas adequadas para proteger as informa es confidenciais contra acesso n o autorizado, perda, altera o ou divulga o indevida. Isso inclui controles de acesso, armazenamento seguro e pol ticas internas de seguran a da informa o.
- **Comunica o Interna Restrita:** Limitar o acesso  s informa es confidenciais apenas aos colaboradores que necessitem delas para o desempenho de suas fun es relacionadas   parceria, garantindo que esses colaboradores tamb m estejam comprometidos com as obriga es de confidencialidade.

10.2. USO ADEQUADO DAS INFORMAÇÕES

10.2.1. FINALIDADE EXCLUSIVA PARA O ACORDO

- **Uso Restrito:** Utilizar as informações confidenciais exclusivamente para os fins estabelecidos no acordo de parceria, não podendo ser empregadas para qualquer outra finalidade sem autorização expressa da outra parte.
- **Proibição de Exploração Indevida:** Abster-se de utilizar as informações confidenciais para obter vantagem competitiva, benefício pessoal ou para prejudicar a outra parte de qualquer forma.

10.2.2. DEVOUÇÃO OU DESTRUIÇÃO DE INFORMAÇÕES

- **Ao Término da Parceria:** Em caso de término ou rescisão da parceria, comprometer-se a devolver ou destruir todas as informações confidenciais recebidas, conforme solicitado pela outra parte, incluindo cópias eletrônicas ou físicas.
- **Confirmação de Destruição:** Fornecer, se solicitado, uma declaração por escrito confirmando a destruição completa das informações confidenciais.

10.2.3. PROPRIEDADE INTELECTUAL

10.2.3.1. RECONHECIMENTO DOS DIREITOS DA GALILEU SAÚDE 360

- **Direitos Reservados:** Reconhecer que todos os direitos de propriedade intelectual relativos às soluções, produtos, marcas, patentes, direitos autorais, segredos comerciais e outros ativos intangíveis pertencem exclusivamente à Galileu Saúde 360.
- **Proteção dos Ativos:** Comprometer-se a não registrar, reivindicar ou contestar os direitos de propriedade intelectual da Galileu Saúde 360, nem auxiliar terceiros a fazê-lo.

10.2.3.2. RESPEITO À PROPRIEDADE INTELECTUAL DO PARCEIRO

- Reciprocidade: A Galileu Saúde 360 reconhece e respeita os direitos de propriedade intelectual do parceiro, aplicando as mesmas obrigações de proteção e uso adequado estabelecidas neste capítulo.

10.3. LICENÇA LIMITADA E USO DAS MARCAS

10.3.1. CONCESSÃO DE LICENÇA LIMITADA

- Objetivo da Licença: A Galileu Saúde 360 concede ao parceiro uma licença limitada, não exclusiva, intransferível e revogável para utilizar as marcas, logotipos e materiais de marketing da empresa, exclusivamente no contexto da promoção e venda das soluções conforme previsto no acordo de parceria.
- Condições de Uso: O uso das marcas deve estar em estrita conformidade com as diretrizes de marca fornecidas, garantindo a apresentação consistente e apropriada da identidade visual e posicionamento da Galileu Saúde 360.

10.3.2. DIRETRIZES PARA USO DAS MARCAS

- Manual de Identidade Visual: Seguir rigorosamente as orientações contidas no manual de identidade visual, que inclui instruções sobre cores, tipografia, espaçamento, proporções e demais aspectos gráficos.
- Aprovação Prévia: Submeter à aprovação da Galileu Saúde 360 quaisquer materiais personalizados ou campanhas que utilizem as marcas, assegurando que estejam em conformidade com as diretrizes estabelecidas.
- Proibição de Alterações: Não alterar, modificar ou adaptar as marcas e logotipos de qualquer forma que não esteja expressamente autorizada nas diretrizes ou por escrito pela Galileu Saúde 360.

10.3.3. CESSAÇÃO DA LICENÇA

- Ao Término da Parceria: A licença concedida para o uso das marcas será automaticamente revogada ao término ou rescisão da parceria, obrigando-se o parceiro a cessar imediatamente todo uso das marcas e remover quaisquer materiais que as contenham.

10.4. VIOLAÇÃO E MEDIDAS CABÍVEIS

10.4.1. NOTIFICAÇÃO DE VIOLAÇÃO

- Comunicação Imediata: Caso uma das partes tome conhecimento de qualquer violação ou uso não autorizado das informações confidenciais ou propriedade intelectual, deve notificar imediatamente a outra parte, fornecendo detalhes relevantes.

10.4.2. MEDIDAS LEGAIS E REPARAÇÃO

- Ações Cabíveis: A parte lesada tem o direito de adotar todas as medidas legais necessárias para proteger seus direitos, incluindo ações judiciais para cessar a violação e buscar reparação por danos sofridos.
- Responsabilidade por Danos: A parte que violar as obrigações aqui estabelecidas será responsável por todos os danos diretos e indiretos causados, incluindo perdas financeiras, danos à reputação e custos legais.

10.5. DISPOSIÇÕES ADICIONAIS

10.5.1. EXCEÇÕES À CONFIDENCIALIDADE

- Informações de Domínio Público: As obrigações de confidencialidade não se aplicam a informações que já sejam de domínio público sem violação deste acordo.
- Requisição Legal: Se uma das partes for legalmente obrigada a divulgar informações confidenciais, deverá, na medida permitida, notificar previamente a outra parte, permitindo que esta adote as medidas cabíveis para proteger suas informações.

10.5.2. PRAZO DAS OBRIGAÇÕES DE CONFIDENCIALIDADE

- Período de Vigência: As obrigações de confidencialidade estabelecidas neste capítulo permanecerão em vigor durante a vigência da parceria e por um período adicional de cinco (5) anos após o término do acordo.

Ao cumprir rigorosamente as diretrizes de confidencialidade e propriedade intelectual aqui estabelecidas, ambas as partes fortalecem a confiança mútua e protegem os ativos intangíveis que são fundamentais para o sucesso e competitividade no mercado de saúde digital. A Galileu Saúde 360 e seus parceiros comprometem-se a atuar com integridade e respeito, assegurando que as informações e propriedades intelectuais compartilhadas sejam utilizadas de forma responsável e alinhada aos objetivos comuns da parceria.

11. TERMOS LEGAIS

Os Termos Legais estabelecem as bases jurídicas que regem o acordo de parceria entre a Galileu Saúde 360 e seus parceiros. Este capítulo delinea a legislação aplicável, os procedimentos para resolução de disputas, limitações de responsabilidade e disposições relacionadas a eventos de força maior. A compreensão e a aceitação destes termos são essenciais para assegurar uma relação comercial justa, transparente e conforme as leis vigentes.

11.1. LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

11.1.1. REGÊNCIA PELAS LEIS LOCAIS

- Acordo Regido pelas Leis do Brasil: Este acordo é regido e interpretado de acordo com as leis da República Federativa do Brasil, sem considerar quaisquer princípios de conflitos de leis que possam exigir a aplicação das leis de outra jurisdição.
- Cumprimento das Normas Legais: Ambas as partes se comprometem a cumprir todas as leis, regulamentos e normas aplicáveis no território brasileiro, incluindo

legislações federais, estaduais e municipais pertinentes às atividades previstas no acordo.

- **Interpretação do Acordo:** Em caso de ambiguidade ou conflito na interpretação de qualquer cláusula deste acordo, prevalecerá a interpretação que melhor se alinhe com as leis brasileiras e com a intenção original das partes ao firmarem a parceria.

11.2. RESOLUÇÃO DE DISPUTAS

11.2.1. NEGOCIAÇÃO AMIGÁVEL

- **Esforços para Solução Amigável:** Em caso de divergências ou disputas decorrentes deste acordo, as partes comprometem-se a envidar todos os esforços razoáveis para resolver tais questões por meio de negociações de boa-fé.

11.2.2. MEDIAÇÃO E ARBITRAGEM

- **Mediação:** Se as negociações diretas não resultarem em uma solução satisfatória, as partes poderão optar por submeter a disputa a um processo de mediação conduzido por um mediador independente e qualificado, acordado mutuamente.
- **Arbitragem:** Na ausência de solução por mediação, ou se as partes assim acordarem, a disputa será resolvida por arbitragem, de acordo com as regras da Câmara de Arbitragem competente, situada na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo.
- **Procedimento Arbitral:** O procedimento arbitral será conduzido em conformidade com a Lei nº 9.307/1996 (Lei de Arbitragem), e o idioma da arbitragem será o português.
- **Decisão Arbitral:** A decisão do(s) árbitro(s) será final e vinculante para ambas as partes, não sendo passível de recurso, exceto nos casos previstos em lei.

11.3. FORO COMPETENTE

- Tribunais Competentes: Caso a arbitragem não seja aplicável ou válida, as partes elegem o foro da Comarca na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, para dirimir quaisquer questões decorrentes deste acordo, com renúncia expressa a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

11.4. LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE

11.4.1. EXCLUSÃO DE DANOS INDIRETOS

- Limitação de Danos: Em nenhuma circunstância, nenhuma das partes será responsável perante a outra por quaisquer danos indiretos, especiais, incidentais, punitivos ou consequenciais, incluindo, sem limitação, perda de lucros, receitas, oportunidades de negócios ou reputação, decorrentes ou relacionados a este acordo ou às atividades dele resultantes, mesmo que a parte tenha sido avisada da possibilidade de tais danos.

11.4.2. LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE TOTAL

- Responsabilidade Máxima: A responsabilidade total de cada parte, em relação a quaisquer reivindicações decorrentes deste acordo, será limitada ao valor total pago ou a pagar ao parceiro pela Galileu Saúde 360 nos 12 (doze) meses imediatamente anteriores ao evento que deu origem à reivindicação.

11.5. EXCEÇÕES

- Exceções à Limitação: As limitações de responsabilidade estabelecidas nesta seção não se aplicam a:
- Violação de Propriedade Intelectual: Danos resultantes de violação intencional de direitos de propriedade intelectual da outra parte.
- Confidencialidade: Quebra das obrigações de confidencialidade estabelecidas neste acordo.
- Atos Ilícitos: Danos resultantes de fraude, má-fé ou conduta dolosa de qualquer das partes.

11.6. FORÇA MAIOR

11.6.1. DEFINIÇÃO DE FORÇA MAIOR

- **Eventos Fora de Controle:** Consideram-se eventos de força maior quaisquer circunstâncias ou eventos além do controle razoável das partes, que impeçam ou atrasem o cumprimento das obrigações contratuais, incluindo, mas não se limitando a desastres naturais, guerras, atos de terrorismo, pandemias, greves, restrições governamentais ou falhas generalizadas em sistemas de telecomunicações ou energia.

11.6.2. ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

- **Suspensão de Obrigações:** Nenhuma das partes será considerada em violação deste acordo, nem será responsável por qualquer falha ou atraso no cumprimento de suas obrigações contratuais, na medida em que tal falha ou atraso seja devido a um evento de força maior, desde que a parte afetada:
- **Notificação:** Notifique prontamente a outra parte sobre a ocorrência do evento de força maior, fornecendo detalhes razoáveis sobre sua natureza e extensão.
- **Esforços para Mitigar:** Empreenda todos os esforços razoáveis para mitigar os efeitos do evento e retomar o cumprimento das obrigações o mais rápido possível.

11.6.3. DURAÇÃO E RESCISÃO

- **Duração do Evento:** Se o evento de força maior persistir por um período superior a 60 (sessenta) dias consecutivos, as partes deverão negociar de boa-fé uma solução alternativa para a continuidade da parceria.
- **Direito de Rescisão:** Na impossibilidade de acordo, qualquer das partes poderá rescindir o presente acordo mediante notificação por escrito, sem que tal rescisão constitua violação contratual.

11.7. DISPOSIÇÕES GERAIS

11.7.1. CESSÃO DE DIREITOS

- Proibição de Cessão: Nenhuma das partes poderá ceder ou transferir este acordo, total ou parcialmente, sem o consentimento prévio e por escrito da outra parte, exceto em caso de reorganização societária, fusão ou aquisição.

11.7.2. AUTONOMIA DAS CLÁUSULAS

- Independência das Disposições: Caso qualquer disposição deste acordo seja considerada inválida ou inexecutável por autoridade competente, as demais disposições permanecerão em pleno vigor e efeito. As partes comprometem-se a substituir a disposição inválida por outra que, na medida do possível, alcance o mesmo efeito econômico e jurídico.

11.8. RENÚNCIA E MODIFICAÇÕES

- Renúncia: A falha ou atraso de qualquer das partes em exercer qualquer direito ou remédio previsto neste acordo não constitui renúncia a tal direito ou remédio.
- Modificações: Quaisquer alterações ou modificações a este acordo devem ser feitas por escrito e assinadas por representantes autorizados de ambas as partes.

11.9. INTEGRALIDADE DO ACORDO

- Acordo Completo: Este acordo constitui a totalidade do entendimento entre as partes em relação ao seu objeto, substituindo todos os acordos, propostas, negociações e discussões anteriores, sejam orais ou escritos.

11.10. NOTIFICAÇÕES

- **Forma de Notificação:** Todas as notificações, solicitações, consentimentos e outras comunicações exigidas ou permitidas sob este acordo devem ser feitas por escrito e entregues pessoalmente, por correio registrado, serviço de courier reconhecido ou por e-mail com confirmação de recebimento, aos endereços indicados no contrato de parceria.

11.11. IDIOMA

- **Prevalência do Idioma Português:** Este acordo é redigido no idioma português. Em caso de tradução para qualquer outro idioma, a versão em português prevalecerá em caso de discrepâncias ou interpretações conflitantes.

Ao compreender e aceitar estes Termos Legais, as partes estabelecem um fundamento jurídico sólido para a parceria, assegurando que os direitos e obrigações sejam claramente definidos e protegidos conforme as leis aplicáveis. A Galileu Saúde 360 reforça seu compromisso em conduzir suas relações comerciais com integridade, transparência e respeito às normas legais, esperando o mesmo de seus parceiros.

12. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente Política de Parceria foi cuidadosamente elaborada para estabelecer as bases de uma colaboração sólida, transparente e mutuamente benéfica entre a Galileu Saúde 360 e seus parceiros. Reconhecemos que o sucesso no dinâmico e competitivo mercado de saúde digital depende não apenas de produtos e soluções inovadoras, mas também de relações de confiança, compromisso com a excelência e alinhamento estratégico.

12.1. COMPROMISSO COM A EXCELÊNCIA E A ÉTICA

- **Parceria Estratégica:** Ao aderir a esta política, os parceiros comprometem-se a atuar em alinhamento com os valores e objetivos da Galileu Saúde 360, buscando sempre oferecer as melhores soluções e serviços aos clientes finais.
- **Ética e Conformidade:** A observância das diretrizes aqui estabelecidas, especialmente no que tange à conformidade legal e ética, é fundamental para manter a integridade e reputação de ambas as partes. Juntos, podemos promover

práticas de negócio responsáveis e sustentáveis, contribuindo para a melhoria contínua do setor de saúde.

12.2. FOCO NA SATISFAÇÃO DOS CLIENTES

- **Atendimento de Qualidade:** A satisfação dos clientes finais é o objetivo central desta parceria. Através da colaboração e compartilhamento de conhecimentos, buscamos garantir que os clientes recebam soluções que atendam ou superem suas expectativas, contribuindo para o sucesso e crescimento de seus negócios.
- **Inovação Constante:** Encorajamos os parceiros a serem proativos na identificação de necessidades emergentes do mercado e na busca por inovações que possam enriquecer o portfólio de soluções oferecidas.

12.3. FLEXIBILIDADE E ADAPTABILIDADE

- **Evolução Conjunta:** Reconhecemos que o mercado de saúde digital está em constante evolução. Portanto, a flexibilidade e a disposição para adaptar-se a novas tendências, tecnologias e regulamentações são essenciais. Esta política estabelece diretrizes que permitem ajustes e melhorias contínuas na parceria.
- **Comunicação Aberta:** Mantemos um canal de comunicação aberto com os parceiros, incentivando o diálogo franco e construtivo. Feedbacks, sugestões e preocupações são valorizados e considerados em nosso processo de tomada de decisões.

12.4. ATUALIZAÇÕES DA POLÍTICA

- **Direito de Modificação:** A Galileu Saúde 360 reserva-se o direito de modificar esta política a qualquer momento, visando aprimorar as diretrizes e adequá-las às novas realidades de mercado, mudanças legais ou estratégicas.
- **Notificação de Alterações:** Quaisquer alterações significativas serão comunicadas aos parceiros com antecedência razoável. Essa comunicação transparente permite que os parceiros compreendam as mudanças e se adaptem conforme necessário, garantindo a continuidade e efetividade da parceria.

- **Aceitação das Novas Condições:** A continuidade da parceria após a implementação das alterações implica a aceitação dos novos termos. Caso o parceiro não concorde com as mudanças, deverá comunicar formalmente à Galileu Saúde 360 para discutir possíveis ajustes ou a rescisão da parceria, conforme previsto nos termos contratuais.

12.5. RENOVAÇÃO DO COMPROMISSO

- **Reforço dos Valores:** Estas considerações finais servem como um reforço dos valores e princípios que norteiam a parceria. Convidamos os parceiros a refletirem sobre a importância de cada cláusula e a renovarem seu compromisso com a excelência, ética e colaboração.
- **Objetivos Compartilhados:** Acreditamos que, trabalhando juntos e alinhados a esta política, poderemos alcançar objetivos compartilhados, expandindo nossas presenças no mercado, inovando em soluções de saúde digital e, acima de tudo, melhorando a vida das pessoas por meio de tecnologias avançadas e acessíveis.

Agradecemos a confiança depositada na Galileu Saúde 360 e estamos entusiasmados com as possibilidades que esta parceria oferece. Juntos, temos a oportunidade de construir um futuro melhor para o setor de saúde, pautado pela inovação, qualidade e compromisso com a satisfação dos clientes.

12.6. CONTATO PARA ESCLARECIMENTOS

Para quaisquer dúvidas ou necessidade de esclarecimentos adicionais sobre esta política ou outros aspectos da parceria, os parceiros são encorajados a entrar em contato com o gerente de parceria designado ou através dos canais oficiais de comunicação da Galileu Saúde 360.

Estamos confiantes de que, unidos, alcançaremos resultados extraordinários.