



Palestra mostra o que os clientes de hoje querem saber

Associada a um show de humor, a palestra mostrará o que é prioritário no tratamento dos clientes do século XXI. Ministrada por Marcelo Jabur e pelo humorista Roberto Edson, a discussão vai apontar quais são os fatores críticos do sucesso em vendas. O evento acontece em Ribeirão Preto, no dia 28 de setembro

Como estar mais próximo dos problemas dos clientes? Como ajudá-los a melhorar suas margens de lucro e ainda alavancar o crescimento das empresas? E o relacionamento com o cliente? Como pode ser hoje um ponto estratégico para qualquer empresa e, de fato, fazer diferença nos negócios? Para discutir essas e outras questões, o coach executivo Marcelo Jabur e o humorista Roberto Edson ministrarão a palestra "O que o cliente quer que você saiba com bom humor". O evento acontece no dia 28 de setembro, no Centro de Convenções de Ribeirão Preto, às 19h30.

A abordagem dos dois palestrantes visa desenvolver conceitos decisivos e diferenciais para a estratégia de negociação com os clientes. Estruturada em quatro pontos temáticos, a palestra discutirá noções de conceituação da competência profissional

vs técnica de vendas, venda criadora de valor, o vínculo com os clientes e a questão da empatia neste relacionamento. O evento contará com uma integração da fala de Marcelo Jabur e do humorista, que reforçará conceitos através de exemplos e personagens criados para a abordagem.

Segundo Jabur, o conteúdo busca esclarecer os métodos necessários para se desenvolver uma rede de confiança com os clientes, como abandonar crenças limitantes nas negociações, além de estimular o fortalecimento de condutas produtivas os processos de venda. "Vamos falar dos fatores críticos do sucesso em vendas, os três pontos-chave da competência profissional, além da influência da inteligência emocional e do relacionamento interpessoal nas negociações", explica o coach executivo.

O evento será direcionado para executivos, gerentes, diretores, equipe de vendas, gestores de organizações corporativas e interessados no assunto. O tema é adequado para qualquer setor ou ramo de negócios. O evento é uma iniciativa das empresas Instrumenta Consultoria e Desenvolvimento Humano e RE Produções Artísticas.

Palestra: "O que o cliente quer que você saiba com bom humor", com Marcelo Jabur (coach executivo) e Roberto Edson (humorista)
Data: 28 de setembro - Horário: 19h30
Local: Centro de Convenções de Ribeirão Preto (Rua Bernardino de Campos, 999)
Informações: (16) 3916-2302
Venda de convites: Instrumenta Consultoria e Desenvolvimento Humano. (Avenida Portugal, 1740 – Sala 13 – Ribeirão Preto-SP)