



Palestra mostra o que os clientes de hoje querem saber

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 X 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.

As vagas são limitadas. Mais informações pelo telefone (16) 3916-2302. Convites devem ser adquiridos na Instrumenta Consultoria e Desenvolvimento Humano. (Avenida Portugal, 1740 – Sala 13 – Ribeirão Preto-SP).

20/09/2010

Dicas Mulher



Palestra com Humor acontece no dia 28

18/09/2010

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 X 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.

As vagas são limitadas. Mais informações pelo telefone (16) 3916-2302. Convites devem ser adquiridos na Instrumenta Consultoria e Desenvolvimento Humano. (Avenida Portugal, 1740 – Sala 13 – Ribeirão Preto-SP).

Ribeirão Ao Vivo