

Curso ensina método inovador para alavancar vendas

Alunos serão apresentados a ferramentas para otimizar os negócios por meio de uma comunicação persuasiva

Atualmente, os profissionais responsáveis pelos setores Comercial e de Vendas precisam ser estrategistas, não basta tentar conquistar o cliente apenas pelo menor preço. Pensando em fornecer conhecimentos que auxiliem nesse processo, a Escola Nacional de Seguros desenvolveu o curso “Megavendas – uma metodologia para você alavancar os seus resultados de forma estruturada e contínua”.

Ao longo das aulas, os alunos serão apresentados a ferramentas para otimizar os negócios por meio de uma comunicação persuasiva, além de técnicas para manter os clientes, desde a prospecção até a fidelização e estratégias para impulsionar as vendas. O docente será Rodrigo Maia, profissional graduado em Comunicação com especialização em Gestão Empresarial e Recursos Humanos.

Há vagas em 13 cidades: Belo Horizonte (MG), Blumenau (SC), Brasília (DF), Campinas (SP), Campo Grande (MS), Curitiba (PR), Goiânia (GO), Recife (PE), Ribeirão Preto (SP), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA), Santos (SP) e São Paulo (SP).

Mais informações podem ser acessadas no site ens.edu.br , que também é o canal para matrículas.

Fonte: Boletim Acontece nº 650, em 12.04.2019.
