

VENDER EM FINADOS: ESTRATÉGIA, ABORDAGEM, AÇÃO E CARINHO

- **08 de Outubro**
- **14h às 17h**
- **Carga horária:** 3h
- **Formato:** ao vivo, através da plataforma Zoom
- **Valor:** Associados: R\$ 99
Não associados: R\$ 299

Vagas
limitadas!



CONTEÚDO:

Como se posicionar sem ser agressivo. O objetivo deste curso é preparar os profissionais de vendas para a data mais importante do ano para o setor funeral, respondendo perguntas cruciais como: que táticas usar? Quais as abordagens? Qual o posicionamento ideal da equipe? O que dizer, o que não dizer e o que esperar? Ainda: se o cemitério não puder receber o público por causa da pandemia, como agir? E se houver restrições, como se posicionar?

PROFESSOR:

CÉSAR PANCINHA | CAPC



Formado em Administração pela UFRGS, com MBA pela Fundação Dom Cabral, Master em PNL pelo Instituto Helbert e especialização em Finanças pela PUC-RS, o é considerado um dos maiores experts em vendas do setor. Especialista em neurobusiness, neurovendas e no comportamento do consumidor, o parceiro do SINCEP já treinou mais de 100 mil profissionais de diversas áreas, sendo mais de 7 mil apenas no setor funerário e do luto.

Mais informações:

(11) 93403-3235

sincep@sincep.com.br