

SOFT SKILLS NA VENDA DO SETOR FUNERÁRIO

Conteúdo:

Voltado especialmente aos gestores e vendedores da área funeral, o curso vai ensinar sobre o conceito de soft skill e quais as habilidades essenciais para as vendas no setor. Os participantes também vão aprender sobre o conceito de inteligência emocional na base da venda e como escolher a melhor estratégia de venda baseada no público alvo, com foco no relacionamento com o cliente e fidelização. Outro tema abordado serão os gatilhos mentais e neurovendas e como essa ciência converge em soft skills.

Professor: César Pancinha

Palestrante, especialista no estudo do comportamento do consumidor e do comportamento humano com mais de 30 anos de atuação, já treinou mais de 100 mil profissionais de diversas áreas. Em sua bagagem, traz os cargos de diretor em empresas de renome, como a Xerox do Brasil. Ao longo de sua carreira, levou aos sistemas empresariais de gestão todas as técnicas modernas que possibilitassem atingir os resultados positivos esperados através de seus estudos e da expertise que alcançou ao longo dos anos. Um dos pioneiros no estudo de neurobusiness no Brasil, com foco em neurovendas, já participou de programas e workshops na Europa ministrados pelo Dr. Davis Lewis-Hodgson, considerado o "pai do neuromarketing". É reconhecido nacionalmente como especialista em vendas e implementação de estratégias eficazes de comercialização de produtos e serviços.



15 de Dezembro



14h às 18h



Online - via Zoom



R\$ 249,99 (associados)
R\$ 499,98 (não associados)



VAGAS
LIMITADAS!

Informações e inscrições:

(11) 95779-1213 e sincep@sincep.com.br