

por **Bruna Chieco**



A UniAbrapp realizará do dia 1º a 3 de setembro, das 9h às 13h, o curso '[Atuação Estratégica em Vendas](#)'. Parte da Trilha do Conhecimento da UniAbrapp que visa desenvolver profissionais da Previdência Complementar Fechada para uma cultura comercial dentro das entidades, o curso tem o objetivo de discutir novas práticas para a atuação em vendas corporativas e individuais.

Ao longo das aulas, serão apresentadas estratégias que visam o incremento de resultados na condução do processo de negociação com o cliente, compreender o processo de elaboração de argumentos potentes para o fechamento de vendas, conhecer e praticar a metodologia CVBA (Característica, Vantagem, Benefício e Atração) e compreender a importância do planejamento de vendas para o alcance de metas.

Em formato online e ao vivo, o curso será ministrado pelas especialistas Rosangela de Carvalho e Juliana Sardinha, e a participação conta 6 créditos no Programa de Educação Continuada - PEC do ICSS. [Inscreva-se!](#)

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 11.08.2021.