

Por Rejane Rejo Tamoto



A UniAbrapp promove o curso Metodologias e Ferramentas de Vendas nas EFPC nos dias 18 e 19 de maio, em plataforma online e ao vivo. As inscrições estão abertas para a 2ª edição do treinamento, que foi disponibilizada devido ao sucesso de inscritos na primeira turma. As vagas são limitadas e as associadas da Abrapp têm 50% desconto.

Ministrado pela especialista Valeria Jureidini, o curso tem objetivo de abordar novos modelos na abordagem de vendas, palavra quase proibida no universo das EFPC até alguns anos atrás. As ferramentas e metodologias de vendas complexas são essenciais em um cenário econômico nacional de abruptas mudanças, que trouxeram uma nova postura para as entidades que, agora, querem convencer e vender, já que os antigos modelos estão defasados e menos eficientes.

A programação passará pela modernização do processo de venda, ao abordar fundamentos do Customer Experience; o princípio do mapeamento de jornada; etapas que envolvem engajamento na jornada do cliente; metas e funil em Y; inteligência comercial; seleção do perfil de cliente; o poder do SDR na qualificação de leads e o processo de fechamento de uma adesão com o uso da técnica de engajamento de vendas.

Clique [aqui](#) para se inscrever.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 14.04.2023.