



ATENDIMENTO CAMPEÃO

Cerca de 68% das pessoas deixam de comprar de uma empresa pois não foram bem atendidas, isso mostra que atender bem o cliente, não só é necessário para aqueles que querem vender mais e expandir os negócios, como para aqueles que zelam pela sobrevivência da empresa. Por isso se você se preocupa com a satisfação do seu cliente esse treinamento é essencial.

OBJETIVO

Capacitar os participantes a terem um atendimento de excelência, representando com sucesso a essência da sua marca, atrair e fidelizar mais pessoas e transformar seu cliente em um fã e vendedor de sua marca.

PROGRAMAÇÃO

- O Atendimento de Excelência
- Você sabe quem são seus clientes?
- Por que atender bem um cliente é importante?
- Como perdemos clientes
- Dicas de ouro para conquistar o cliente
- O profissional de Atendimento de Excelência
- A importância de conhecer o produto e a empresa
- A arte de entender e encantar seu cliente
- A comunicação estratégica
- Valor X Preço
- Transformando seu produto em objeto de desejo
- Conhecendo e cativando cada perfil de cliente
- Mitos e Verdade sobre vendas e clientes
- Objeções do cliente: identifique e saiba lidar com elas
- Técnicas de negociação e fechamento de vendas
- Pós-atendimento e fidelização

CARGA HORÁRIA: 16 horas

INSTRUTOR: ANDRÉ ALMEIDA



Administrador, Especialista em Gestão de Pessoas, Consultor em Cargos e Salários, atua há mais de 17 anos no desenvolvimento e implantação de sistemas de remuneração fixa, elaboração de pesquisas salariais, descrição e especificação de cargos, implantação de programas de remuneração variável entre outros. Possui uma ampla experiência em empresas de grande porte de diferentes segmentos como Meios de Pagamento, Logística, Indústria, Prestação de Serviços. Atuou como docente ministrando cursos voltados à formação e capacitação do subsistema Cargos e Salários.

[Solicite um Orçamento](#)

[Clique aqui](#)