

MARKETING&VENDAS:

DIVULGAÇÃO DA EMPRESA(PJ)

Carga horária: 3 hrs

Sinopse: O curso “Divulgação da Empresa” apresenta a importância da comunicação da pequena empresa com o mercado e que, para isso, é preciso enfrentar o receio de divulgar, seja por falta de recursos ou por acreditar que não existem ferramentas de comunicação disponíveis para o seu negócio. Utilizando exemplos e experiências de outros empresários, o curso demonstra que existem sim alternativas de divulgação disponíveis e adequadas ao perfil das MPEs.

Objetivo: O objetivo deste curso é apresentar aos empresários de micro e pequenas empresas as formas e os meios de comunicação para que possam desenvolver o planejamento de comunicação de suas empresas a fim de realizarem com sucesso a divulgação dos seus produtos ou serviços.

GANHE MERCADO (PF)

Carga horária: 3 hrs

Sinopse: O curso “Ganhe Mercado” orienta os empreendedores a identificar as principais características e necessidades de seus clientes para oferecer produtos e serviços adequados. Aborda questões como: quem são e onde estão os seus concorrentes e fornecedores para definição de estratégias de conquista de mercado alvo. Apresenta o Plano de Marketing como uma ferramenta para nortear a empresa a alcançar o crescimento empresarial e a competitividade no mercado.

Objetivos: O objetivo deste curso é orientar os empreendedores a conhecer o perfil dos seus clientes, fornecedores e concorrentes, a fim de que se torne capaz de planejar ações de marketing adequadas para o desenvolvimento de produtos e conquista de clientes.

QUALIDADE NO ATENDIMENTO AO CLIENTE(PJ)

Carga horária: 3 hrs

Sinopse: Cliente bem atendido é retorno garantido! Mau atendimento pode atrapalhar seu empreendimento, mas é isso que pode ser corrigido através de atenção aos detalhes e treinamento dos colaboradores. O curso traz exemplos de vários negócios que tiveram problemas com o atendimento e solucionaram de maneira eficaz. A proposta é que você, empreendedor, saiba como manter seus clientes e garantir a divulgação do seu negócio através do bom atendimento, buscando a satisfação máxima do cliente.

Objetivos: Este curso visa, a partir da análise de situações reais de atendimento, abordar estratégias que contribuam para o aumento da qualidade do atendimento ao cliente.

VENDAS EXTERNAS(PJ)

Carga horária: 3 hrs

Sinopse: O curso “Vendas Externas” mostra as etapas de uma venda e os principais cuidados e técnicas. Orienta os empresários de empresas que realizam vendas externas, sobre a importância do planejamento das visitas aos clientes para a conquista do sucesso de vendas, da lucratividade e competitividade de sua empresa.

Objetivo: O objetivo deste curso é, por meio da apresentação das etapas do processo de venda, sensibilizar os empresários sobre a importância do planejamento das visitas aos clientes para vender garantindo lucratividade e competitividade de sua empresa.

VENDAS INTERNAS(PJ)

Carga horária: 3 hrs

Sinopse: O curso “Vendas Internas” mostra as etapas de uma venda e os principais cuidados e técnicas. Capacita os empresários de empresas que realizam vendas de balcão sobre a importância do planejamento para a garantia do sucesso de vendas e da lucratividade e competitividade de sua empresa.

Objetivo: O objetivo deste curso é, por meio da apresentação das etapas do processo de venda, sensibilizar os empresários sobre a importância do planejamento para a garantia da lucratividade e da competitividade de sua empresa.