



Treinamento em Vendas B2B

Treinamento em técnicas de vendas B2B, como gerir de ciclo de vendas, desenvolvimento de propostas.

Treinamento em habilidades de vendas B2B, incluindo habilidades de comunicação, gerenciamento de relacionamento com clientes.

Treinamento em gestão de contas e clientes B2B.

Treinamento em habilidades de negociação, como gerenciamento.

de objeções, persuasão, comunicação efetiva.

Treinamento em vendas consultivas e venda de soluções.

Treinamento em Gestão de Contas e Clientes

Treinamento em gerenciamento de contas e clientes, incluindo upsell e cross-sell.

Treinamento em gestão de relacionamento com clientes e construção de uma cultura centrada no cliente.

Treinamento em atendimento ao cliente e gerenciamento de reclamações.

Treinamento em Gestão de Equipas de Vendas

Treinamento em liderança e gerenciamento de equipas de vendas.

Treinamento em motivação e engajamento de equipas de vendas.

Treinamento em Análise de Mercado e Inteligência Competitiva

Treinamento em análise de mercado, como pesquisa de mercado, segmentação de mercado, etc.

Treinamento em inteligência competitiva e análise de concorrência.

Treinamento em desenvolvimento de estratégias de vendas baseadas em dados e insights de mercado.

Treinamento em Merchandising e Layout de Loja

Treinamento em técnicas de merchandising para exibição e apresentação de produtos no PDV.

Treinamento em design de layout de loja para maximizar o fluxo de tráfego e vendas.

Treinamento em gestão de estoque e preços para otimizar a rentabilidade.

Treinamento em Atendimento ao Cliente no PDV

Treinamento em atendimento ao cliente, incluindo técnicas de comunicação e resolução de problemas.

Treinamento em gestão de reclamações e feedback dos clientes.

Treinamento em fidelização de clientes e programas de recompensa.