



SINDILOJAS
GRAVATAÍ-RS

Cursos

Os cursos

O Sindilojas tem como um de seus serviços de maior destaque os cursos oferecidos pela entidade. Estes cursos são avaliados e certificados oferecendo assim respaldo e credibilidade. São parte importante no desenvolvimento e na aceleração do crescimento das empresas associadas.

"Estamos em tempos vibrantes e de grandes mudanças no mercado e, principalmente, no comportamento do consumidor. Portanto, desenvolver a equipe e capacitá-la é tornar os profissionais agentes de mudanças. Profissionais capazes de utilizarem seus talentos para se tornarem especialistas em pessoas" - diz a palestrante do curso de Atendimento ao Cliente Silvana Bastian, Sócia da Mais Criativa Consultoria & Treinamento.

"O curso de Atendimento ao Cliente por exemplo visa despertar atitude, oferecer novas óticas, através do estímulo do potencial inovador e criativo de cada participante para que possam atuar com o foco do cliente." - afirma.

"Acreditamos que, o sucesso do Curso de Atendimento ao Cliente está no fato de orientar 'gente para falar com gente'. O cliente, hoje, quer comprar mais que produtos e serviços. Ele quer se sentir único! Ele quer atenção e carinho! Ele quer uma experiência memorável a cada compra! Quem vai oferecer isso ao cliente? Resposta: seu funcionário, se estiver preparado ou a concorrência."

A palestrante do curso de Técnica de vendas Leticia Paes Pires também Sócia da Mais Criativa Consultoria & Treinamento confirma: "Estamos vivendo um momento em que apenas sabermos técnicas de vendas, já não basta. O profissional da área de vendas além do seu produto e serviço, precisa entender o comportamento do consumidor, estar atento as tendências mercadológicas, ser um especialista em pré e pós vendas, amar o que faz e gostar de

peessoas."

Atualmente, cerca de 80% do sucesso profissional se deve à sua atitude pessoal. Só os restantes 20% são relativos as aptidões técnicas. "E, para que o sucesso nas vendas de uma empresa seja alcançado é preciso que todos os colaboradores estejam imbuídos do mesmo objetivo e percebam a sua importância na empresa, independente da função que exercem, todos participam ativamente do momento da venda" - ressalta Leticia - "Uma resposta mais ríspida de quem atendeu o cliente no caixa ou deu uma informação errada ao telefone, pode acabar com toda a estratégia para envolver e fidelizar o cliente" - complementa.

Cládia Vargas - supervisora de vendas e responsável pela organização dos cursos - explica que o diferencial está na elaboração da programação que é realizada a partir das necessidades que as empresas relatam durante visitas e pesquisas. "Juntamente com os parceiros Senac, Sebrae e outros é feita a análise da proposta dos cursos e ainda entrevista com os instrutores onde além de conhecer sua trajetória profissional, informamos o perfil de nossos clientes, suas necessidades e expectativas. Oferecemos uma estrutura com acomodações e equipamentos para tornar agradável a participação. Temos também um coffebreak que é o momento de descontração, troca de experiências e oportunidade de aumentar o network dos participantes.

Os resultados

"A qualificação profissional é um ótimo investimento, os funcionários ficam motivados e o empresário só ganha com isso. O Sindilojas é uma instituição competente e sabe oferecer a oportunidade certa para seus associados e economicamente falando todos ganham com essa parceria" - relata a empresária Maria Lúcia Fernanda da Laços e Fitas.



Leticia durante o curso Técnica de Vendas



Silvana palestrando no curso Atendimento ao Cliente

"Gostei muito da forma de abordar o cliente, postura e tática de venda. O que não se deve fazer durante uma venda e como tratar o cliente para que ele volte sempre" - diz a funcionária da Laços e Fitas Cátia Santos.

"Investir na qualificação dos funcionários sempre traz bons resultados. A confiança na capacidade do Sindilojas em selecionar cursos e profissionais qualificados com certeza também faz a diferença na hora da escolha" - ressalta o empresário Edmilson da Top Textil Com de Tecidos Ltda.

"A avaliação dos cursos é bastante positiva, visto que os colaboradores conseguiram identificar problemas e questões com mais clareza e aplicar soluções práticas nas rotinas do dia-a-dia" - afirma - "Todos os empreendedores precisam de ferramentas afiadas para trabalhar sua jóia mais preciosa: os clientes. Nossos funcionários são as ferramentas para alcançarmos esse objetivo de forma satisfatória. Investir em treinamento garante um cliente satisfeito e isto significa retorno e fidelidade" - complementa Edmilson.

Cátia Hack funcionária da Top Têxtil e participante do curso afirma: "O curso foi importante para aprimorarmos nossos conhecimentos, estimulando as discussões em sala de aula podemos identificar necessidades de cada empresa, sendo funcionários do comércio, enfrentamos diariamente situações diferentes que exigem conhecimento e habilidade para lidar com as mesmas. Tudo que foi ensinado em algum momento poderá ser utilizado no nosso trabalho."



Leticia e os participantes do curso Técnica de Vendas



Silvana e os participantes do curso Atendimento ao Cliente

ASSOCIADOS DO SINDILOJAS GRAVATAÍ: A UNIMED PORTO ALEGRE TEM AS MELHORES OPÇÕES PARA VOCÊ.

UNIMAX

Com abrangência nacional, é ideal para quem quer atendimento em todo o Brasil.

UNIPART

Perfeito para quem deseja cobertura ambulatorial e hospitalar em todo o estado.

UNIFÁCIL

Criado para oferecer a qualidade da Unimed com eficiência e baixo custo. É um plano com atendimento local.

Ligue e informe-se.
Sindilojas Gravataí - (51) 34884586
Unimed Porto Alegre - (51) 33164868

Unimed 
Porto Alegre

Descontos
especiais
para
associados
do Sindilojas.