

EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO AO CLIENTE

Objetivos:

- ✓ Despertar nos participantes a busca por uma melhor performance profissional;
- ✓ Desenvolver estratégias de venda/atendimento, visando alavancar lucros e melhorar resultados;
- ✓ Qualificar os participantes focando no encantamento e fidelização de clientes.

Programa:

- ✓ Cenário: O Mundo em Mudança
- ✓ Postura profissional e diferencial competitivo
- ✓ Quem é o meu cliente? (O cliente interno e o externo)
- ✓ O perfil do cliente: suas atitudes e a busca do valor agregado
- ✓ Qual a expectativa e percepção do nosso cliente?
- ✓ O que significa satisfazer/encantar nosso cliente?
- ✓ Excelência no atendimento faz diferença na prestação de serviço e vendas
- ✓ Instrumentos para o atendimento: conhecimento, automotivação, motivação, calor humano, cortesia, simpatia, criatividade, brilho, vibração
- ✓ Comunicação, relações interpessoais, ambiente
- ✓ O momento da verdade no atendimento ao cliente
- ✓ Como vejo a minha empresa
- ✓ O relacionamento com o cliente interno e externo: educação, percepção, comunicação e automotivação
- ✓ As etapas de um atendimento com qualidade.

Público Alvo:

Todos os colaboradores envolvidos em processo de venda/atendimento e/ou prestação de serviços.

Metodologia:

Exposição dialogada, feedbacks estruturados, debates focados na realidade empresarial, insight movies, músicas e dinâmicas de grupo, permitindo aos participantes uma maior assimilação e interiorização dos conceitos apresentados.

Possíveis Facilitadoras:

MARIA JOSÉ ARAÚJO CALMONT

MBA em Recursos Humanos, Educadora, com especialização em Administração de Empresas/Executivo pela FGV/ISAE/AM, Pós-Graduada em Gestão pela Qualidade Total pela UA/CNI/IEL, Coach certificada pela Sociedade Brasileira de Coaching, com atuação profissional nas áreas de Qualidade, Comportamental, Gestão Participativa, Liderança, Desenvolvimento de Equipes e Mercadológica. Facilitadora credenciada pela ONU/SEBRAE/NC/AM para o Programa EMPRETEC – Desenvolvimento de Empreendedores e Projeto IDEAL – Formação de Lideranças Empresariais, Avaliadora do Prêmio Nacional da Qualidade - PNQ/2000, Membro do Comitê Técnico do Prêmio Qualidade de Vida no Trabalho FIEAM/SESI - Diretora da Qualynorte Consultoria e Treinamento Ltda.

ELLEN CASTRO

Pós-Graduação em Educação Profissional; Especialista em Gestão Estratégica de Negócios, pela ULBRA; Graduada em Gestão de Recursos Humanos, pela ULBRA; Facilitadora em Cursos de capacitação em Desenvolvimento Profissional e Planejamento Estratégico de Recursos Humanos; Consultora Organizacional na área de Gestão de Pessoas; Membro da Associação

Brasileira de Recursos Humanos no Amazonas (ABRH/AM).

KEYLA SUELY OLIVEIRA SOLANO

MBA Executivo em Empresas e Negócios (Ciesa); Psicóloga (ULBRA – Universidade Luterana do Brasil); Consultora organizacional, atuando com treinamento e desenvolvimento de pessoas nas áreas: Liderança, Gestão de Pessoas, Atendimento ao Cliente, Técnicas de Vendas, Técnicas de Negociação, Empreendedorismo, dentre outros treinamentos comportamentais; Docência de nível superior (UNIP); Docência Profissionalizante/ Pronatec / PSG – SENAC / Menor Aprendiz; Experiência como Gerente de Vendas e Relacionamento – NATURA Cosméticos, bem como em gestão e seleção de pessoas, orientação e desenvolvimento profissional (15 anos).

Carga Horária:

08 horas

Agenda:

02 e 03/03/17 – Horário: 18h às 22h

Investimento:

R\$ 180,00 (Cento e oitenta reais) ou 3x R\$ 66,00 nos cartões VISA e MASTERCARD.

Inscrições e Informações:

Qualynorte Consultoria e Treinamento Ltda

Rua 24 de maio, nº 220, 6º andar, salas 617/618 – Edifício Rio Negro Center – Centro – Manaus/AM

Fones: 3234-4846 / 3622-8704 / 3622-8724 / 98137-8976 (Wapp)

E-mail: comercial@qualynorte.com.br / vendas1@qualynorte.com.br / vendas2@qualynorte.com.br

Website: www.qualynorte.com.br

Facebook: facebook.com/qualynorteconsultoria