



ASSOCIADOS

ÁREA RESTRITA

2ª VIA BOLETO

ASSOCIE-SE

Inicial

ACIC

Soluções

Capacitações

Eventos

Núcleos

Notícias

Contato



NOTÍCIAS

NÚCLEO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO PROMOVE CURSO SOBRE VENDAS

16/08

EVENTOS



CATEGORIAS

[Eventos](#)[Núcleos](#)[Capacitações](#)[Representatividade e Ações](#)[Associados](#)[Informações e Negócios](#)[Todas](#)[CURTA NOSSO
FACEBOOK](#)

MAIS LIDAS

Em um mercado cada vez mais dinâmico e exigente, ter equipes qualificadas nas organizações é fundamental para obter bons resultados. Para capacitar as equipes de vendas na parte comportamental e técnica, o Núcleo de Tecnologia da Informação e

Comunicação (NTIC) da Associação Comercial e Industrial de Chapecó (ACIC) promoveu o curso “Negociação de alto impacto”.

O facilitador, Rogério Donizeti Silva, abordou aspectos comportamentais e técnicos necessários a um vendedor. De acordo com ele, a parte comportamental é sempre importante porque antecede os resultados. Cria abertura para a venda. Trata-se da postura que os vendedores precisam ter para depois aplicar as técnicas de vendas.

Silva citou sete atitudes para ser um vendedor de sucesso: otimismo, objetivos, foco, conhecimento, persistência, entusiasmo e humildade. “O dia a dia de um vendedor é desafiador. É preciso ter resiliência”, frisou acrescentando que o melhor momento para preparar as equipes de vendas é o atual. “Acabamos de sair de uma crise. O melhor momento para investir no time de vendas e atrair mais clientes é agora. Quando o mercado voltar a crescer, as empresas que investiram estarão bem posicionadas e sairão na frente. Para as empresas de tecnologia, é fundamental trazer novos conhecimentos e técnicas, além de aproveitar o momento e sair na frente agora”, salientou.

Para o nucleado e CEO da TwoWeb Digital, Adelmir Mucelin, o curso contribuirá muito para o desenvolvimento das organizações. “A metodologia apresentada foi muito válida, bem estrutura. O palestrante falou muito em ciência, o que está por trás da parte comercial, motivação, o que depende ou não do vendedor. Foi um dos melhores cursos que já fiz. Trouxe uma visão diferente e o que se faz em grandes empresas que pode ser aplicado também nas pequenas”.

O coordenador do Núcleo, Sidimar Carniel, destacou que o grupo busca capacitações que atendam as necessidades das empresas nucleadas. “O setor de vendas sempre pode ser aprimorado. Buscamos palestrantes de renome no mercado nacional, proporcionando um processo de capacitação que, sozinhas, as empresas teriam mais dificuldade em fazer”, comentou.

Os núcleos são grupos que discutem problemas do setor, pensam nos negócios, trocam experiências e, a partir disso, melhoram a gestão, desenvolvendo as empresas e, conseqüentemente, o segmento. “Quando conhecemos o nosso setor de atuação, percebemos que as empresas possuem as mesmas necessidades. No núcleo, debatemos e desenvolvemos soluções em conjunto primando pelo associativismo. O trabalho é colaborativo e beneficia a todos”, complementou Carniel.

o clube e a empresa
a vida de Sandro
allaoro

ase da Distribuidora
ilo Tozzo é
presentado no
Almoço Empresarial da
ACIC

ançada em Chapecó
CULTURAL KIDS
XPO uma feira
especializada para
crianças

