



avançando sobre os clientes PJ
e capacitando frente a suas oportunidades.

Objetivo: Compartilhar temas relevantes do cotidiano necessários para gestores de clientes PJ desenvolvam sua habilidade comercial frente a seus clientes, maximizando os resultados da sua carteira e da Singular.

Macros conteúdos:

- Reconhecer o potencial de negócios da base atual de empreendedores
- Melhorar a qualidade de serviços dos atuais cooperados
- Apresentar as características dos clientes empreendedores
- Identificar os possíveis perfis de clientes PJ e suas cadeias produtivas
- Estudar o modelo de negócio de um potencial cliente
- Entender a proposta inicial do relacionamento para ganhos mútuos
- Prever a abrangência do negócio e validar nosso interesse e oportunidades
- Reconhecer as riquezas desses gestores e seu relacionamento comercial
- Apresentar as tradicionais soluções para a micro, pequena e média empresa
- Compreender os serviços naturais mais demandados e a forma de negociá-los
- Interagir com os desafios das metas desde sua formulação
- Monitorar clientes PJ com perda de aderência
- Prever os riscos de clientes empreendedores
- Definir os perfis de empreendedores que sinalizam atenção
- Sistematizar formas de monitorar a aderência e riscos de empreendedores
- Atentar para os riscos dos sócios e do modelo de negócio
- Identificar grupos econômicos e suas consequências
- Desenhar estratégias para conceder e acompanhar créditos de empresas
- Monitorar os clientes dos agronegócios como empreendedores
- Implementar melhorias internas em processos e serviços...

Visita Comercial:

- Apresentar os tipos de visitas e suas peculiaridades operacionais e mercadológicas (prospecção, acompanhamento, venda de serviços e produtos, de concessão de crédito, de cobrança ou renegociação...)
- Estruturar a visita como algo seletivo e objetivo
- Definir os clientes a visitar diante do cenário comercial da Singular
- Analisar a preparação/planejamento/investigação que antecede as visitas

- Mostrar o roteiro macro que explicita o objetivo maior a ser perseguido na visita
- Atentar para a lapidação de sua imagem e da Singular quando da visita
- Detalhar os cuidados com a chegada e abertura da reunião
- Observar as habilidades necessárias para alcançar o foco da reunião
- Definir os riscos do excesso de confiança nas visitas pelos nossos profissionais
- Compartilhar o conhecimento adquirido na visita
- Definir as etapas do acompanhamento após a visita
- Preencher de forma eficaz o relatório de visita
- Garantir o monitoramento da eficácia das visitas realizadas...

Público Alvo: Gerentes de agências, gerentes de carteiras, e potenciais gestores ou atendentes com envolvimento com clientes PJ e executivos e conselheiros.

Visando uma perfeita didática limitamos a turma a 24 participantes de sua Cooperativa de Crédito.

Benefícios: Permitir através de um treinamento intenso uma equalização dos participantes aos preceitos comerciais aplicáveis nesse distinto público. A abordagem desses temas relevantes irá permitir reflexões e lapidação de suas técnicas e o amadurecimento dos seus projetos comerciais. O que diretamente refletirá na solidez e pujança dessa Singular.

Exercícios e Dinâmicas: A didática terá como foco intensos exercícios em grupo e individual, visando a perfeita compreensão do tema ministrado. Assim teremos maior qualidade e proatividade frente aos desafios diários na condução dos seus sócios PJ.

Carga horária e Agenda: 02 dias / 18h em local a ser acordado. Ficamos a disposição para agendamentos e reservas de datas.

Facilitador: Ricardo Coelho, 59, 44 anos de experiência no segmento financeiro, mestrando em Gestão de Cooperativas (PUC-PR), graduado em Economia (FAE), especialista pela Buffalo University/NY/USA, com pós-graduações em Marketing, Gestão Estratégica, Negócios Imobiliários e MBA em Gestão Avançada de Pessoas. Participou dos seminários cooperativistas de crédito de Mondragon (Espanha), Dejardins (Canadá) e Montabaur (Alemanha). Por 20 anos foi professor universitário de cadeiras como Gerenciamento de Clientes, Marketing de Serviços, Comportamento do Consumidor e Criatividade. Vem trabalhando fortemente nos últimos 14 anos para a melhoria do modelo de negócio das Cooperativas de Crédito. É autor de mais de 200 artigos sobre gestão comercial das Singulares e editor da Revista Visão Comercial para o Cooperativismo de Crédito enviada para 5.000 gestores deste modelo de negócio e já na 8ª edição.