TÉCNICAS
COMERCIAIS

CERTIFICAMOS QUE:

ANA MADERS

Participou da formação **TÉCNICAS COMERCIAIS**
com carga horária de 6 horas.

Temas abordados: Apresentação, Follow-up, Fluxo de Cadência, Definição de Público-Alvo, Prospecção, Qualificação e Abordagem, Negociação, Fechamento e Contorno de Objeções.

Caio Carneiro

Flávio Augusto

VENDE-C