

Cursos 2010

Temas de Cursos 2010

QUALIDADE NO ATENDIMENTO EM VENDAS
QUALIDADE NO ATENDIMENTO PÓS VENDAS
PRIORIDADES FINANCEIRAS DO CONCESSIONÁRIO
CRM E AS FERRAMENTAS DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE
O VENDEDOR, PROCEDIMENTOS, FECHAMENTO E QUALIDADE
POSTURA E COMPORTAMENTO NO AMBIENTE DE TRABALHO
GESTÃO POR COMPETÊNCIA EM SELEÇÃO
A RECEPÇÃO E O PADRÃO DE ATENDIMENTO
COMO MELHORAR INDICES DE QUALIDADE
INDICE DE SATISFAÇÃO DE CLIENTES
TECNICAS FUNDAMENTAIS PARA LIDERSANÇA DE OFICINA I
TECNICAS FUNDAMENTAIS PARA LIDERSANÇA DE OFICINA II
TECNICA DE ATENDIMENTO AOS CLIENTES PARA MECANICOS E FACILITADORES I
TECNICA DE ATENDIMENTO AOS CLIENTES PARA MECANICOS E FACILITADORES II
COMO PLANEJAR AS VENDAS DE NOVOS E USADOS EM MOTOS
COMO PLANEJAR AS VENDAS DE NOVOS E USADOS EM CAMINHÕES
A IMPORTÂNCIA NO GIRO DO ESTOQUE DE PEÇAS
TRABALHO EM EQUIPE
CLIMA ORGANIZACIONAL E INCENTIVOS
GESTÃO DE SERVIÇOS - PRIORIDADES AUTOS
FLUXO DE CAIXA
UMA FOTOGRAFIA DO MERCADO AUTOMOBILÍSTICO
PROSPECÇÃO EM VENDAS EXTERNAS