

## **CURSO: Como planejar as vendas de Autos Novos e Usados**

**Datas de realização: 09, 16 e 23 de março**

### **Objetivos:**

- Aprimorar o conhecimento dos líderes da área de vendas de modo a maximizar seus objetivos.
- Apresentar ferramentas para que se possa planejar e realizar volumes dentro de uma realidade de mercado e comercial.

### **A quem se destina:**

- Concessionários
- Diretores
- Gerentes Comerciais
- Gerentes de vendas ;
- Sub Gerentes
- Supervisores de vendas

### **Programa:**

1. O estabelecimento da Cota pela Montadora;
2. O potencial real do ponto comercial da concessionária;
3. A relação Novos e Usados;
4. O Índice de fechamento;
5. O valor agregado pelo CRM e BDC;
6. Ferramentas de acompanhamento.

### **Instrutor:**

**Nome : Valdner Papa**

**Graduado em Administração de Empresas : FGV – Fundação Getúlio Vargas – São Paulo**

### **Extensão:**

**“International Finance” – London University and Chamber of Commerce - Inglaterra**

**“Dealership Management” – Nortwood University –West Palm Beach – Florida – EUA**

**MBA: “Gestão de Concessionárias” – FAAP- São Paulo**

**Experiência Profissional**

**Foi Concessionário de Veículos de 1975 a 2006**

**Consultor da área automotiva desde 2000**

**Professor de Pós Graduação e MBA em Gestão de Concessionárias na FAAP, ESPM, Escola Trevisan de Negócios e Fundação Dom Cabral**

**Local de realização:**

Administração regional mais próxima ou no próprio concessionário se houver a antena de transmissão do sinal da TV Fenabrave instalada.

**Investimento:** R\$100,00 (para alunos das regionais Fenabrave)

**Duração:** três módulos de 2h10

**Forma de pagamento:** boleto bancário