

RICARDO VERÍSSIMO · CONTEÚDO PERSONALIZADO

Vendas para Cooperativas de Crédito

Prospecção, relacionamento e soluções financeiras com foco no cooperado



Ricardo Veríssimo durante palestra de Vendas Avançadas para profissionais de cooperativas de crédito ligadas ao Sicoob Central Rondon, em Cuiabá (MT).

Público indicado

Gerentes de relacionamento, equipes de atendimento e negócios e lideranças de cooperativas de crédito.

Quando contratar

- Convenções de vendas, encontros de gerentes e planejamento comercial das agências.
- Campanhas para conquistar novos cooperados, reativar relacionamentos e desenvolver carteiras.
- Capacitação de gerentes de relacionamento, equipes de negócios e lideranças comerciais.

Conteúdo e objetivos

- Venda consultiva de crédito, investimentos e serviços financeiros.
- Como transformar atendimento de agência em oportunidades de relacionamento e negócios.
- Como prospectar novos cooperados e ampliar a participação na carteira.
- Como comunicar diferenciais do cooperativismo e negociar sem depender apenas de taxas.
- Como usar CRM e inteligência artificial para preparar abordagens e organizar o acompanhamento comercial.

Preparação e personalização

Antes da palestra, realizamos um briefing para compreender o posicionamento da cooperativa de crédito, o perfil dos cooperados, as prioridades comerciais, os desafios das agências e os comportamentos que a liderança deseja fortalecer.

Formato, duração e investimento

Palestra, workshop ou treinamento conforme o objetivo e o escopo contratado.

Duração, estrutura, espaço para perguntas, investimento e logística são definidos na proposta. Materiais e atividades posteriores têm escopo próprio, quando contratados.

Consultar agenda e solicitar proposta

WhatsApp: (21) 96600-0764
ricoverissimo@gmail.com

Conheça esta palestra no site

Ver conteúdo e detalhes completos →
ricardoverissimo.com.br