

RICARDO VERÍSSIMO · CONTEÚDO PERSONALIZADO

Vendas para Cooperativas

Conectar atendimento consultivo, prospecção e relacionamento com cooperados às ações comerciais da equipe, respeitando a confiança que sustenta o cooperativismo.



Ricardo Veríssimo ministrando palestra de Vendas Avançadas para as agências das cooperativas dos estados do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Rondônia que compõem o Sicoob Central Rondon. Ministrada em Cuiabá-MT

Público indicado

Equipes de atendimento, negócios e agências e lideranças de cooperativas.

Quando contratar

- Convenções e encontros de planejamento comercial.
- Campanhas de prospecção, relacionamento e ativação de cooperados.
- Equipes que precisam fortalecer postura comercial e percepção de valor.

Conteúdo e objetivos

- Venda consultiva aplicada ao cooperativismo.
- Como transformar atendimento em relacionamento comercial.
- Prospecção com confiança e abordagem humana.
- Comunicação, percepção de valor e fechamento sem pressão.
- Uso de inteligência artificial e tecnologia sem perder o toque humano.

Preparação e personalização

Briefing sobre o perfil dos cooperados, produtos prioritários, campanhas, desafios de atendimento e mensagens estratégicas. Exemplos alinhados ao contexto da cooperativa.

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