



## CENTRO DE EVENTOS SÍTIO DAS FLORES E RISTORANTE

CNPJ: 33.211.727/0001-77  
Endereço: Linha Divisa, Interior,

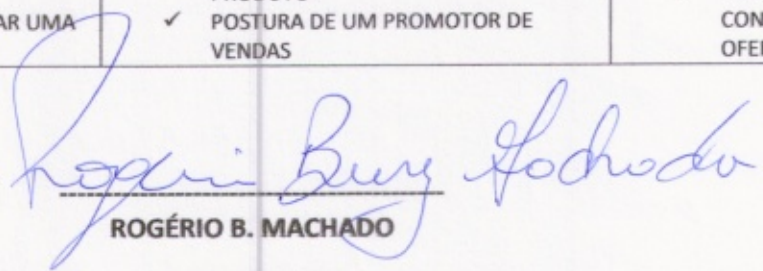
Porto Xavier – RS

Fone: 055-98129-8192

| DESCRIÇÃO DOS CURSOS OFERTADOS  | VALOR DA HORA AULA COM MATERIAS |
|---|---------------------------------|
| <b>CURSO DE PROMOTOR DE VENDAS</b><br><br>NOÇÕES BASICAS BEM COMO SUA PRATICA.<br><br>"O PROMOTOR DE VENDAS TEM COMO RESPONSABILIDADE PROJETAR E DESENVOLVER ESTRATEGIAS DE VENDAS, COM O INTUITO DE EXPANDIR A VISIBILIDADE DA MARCA, BEM COMO TRABALHAR A SUA POPULARIDADE E PUBLICIDADE. ELE TAMBEM PODE DEFINIR METAS DE VENDAS E ADMINISTRAR CONTRATOS COM CLIENTES, FECHANDO NEGOCIOS."<br><br>MATERIAS USO APOSTILAS, E OUTROS INCLUSOS NO VALOR | <b>R\$ 20,00</b>                |

### **CRONOGRAMA DE ATIVIDADES CARGA HORARIA DE 40 HORAS AULA**

| 20 HORAS AULA  | 10 HORAS AULA   | 10 HORAS DE AULA   |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>❖ CONCEITOS BASICOS DE VENDA</li><li>❖ CONCEITOS DE NORMAS DE ESTRATEGIAS DE VENDAS</li><li>❖ CONCEITOS DE COMO ELABORAR UMA MERCHANDISING</li><li>❖ CONCEITO DE COMO POLPULARIZAR UMA MARCA</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ COMO VENDER SEU PRODUTO</li><li>✓ CHAMANDO ATENÇÃO DO CLIENTE</li><li>✓ CRIAR ARTE PARA VENDER O PRODUTO</li><li>✓ ORATORIA E DIGÇÃO PARA ANUNCIAR PRODUTO</li><li>✓ POSTURA DE UM PROMOTOR DE VENDAS</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ PRATICA DA ESTRATEGIA DE VENDA FRENTE E DIRETAMENTO AO CLIENTE</li><li>➤ PRATICA COM A CONCRETIZAÇÃO DA OFERTA AO CLIENTE.</li></ul> |

  
ROGÉRIO B. MACHADO

PROPRIETÁRIO

PORTO XAVIER, 25 MARÇO DE 2024.