

## Como atrair clientes

### ENQUADRAMENTO

Nos dias de hoje os serviços representam mais de 75% da economia nos países desenvolvidos. O paradoxo é que mesmo no marketing de produtos físicos a componente de serviço é cada vez mais relevante. Saiba o que é necessário para desenvolver e acima de tudo implementar uma estratégia de marketing de forma eficaz.

### PROGRAMA

- Introdução;
- Falácia do planeamento;
- Psicologia do consumidor;
- Posicionamento das marcas;
- Pricing;
- Tornar o invisível... Visível!

## Aumentar as vendas

### ENQUADRAMENTO

Nos dias de hoje em que a dinâmica empresarial é elevada e a concorrência é muito competitiva, os clientes apresentam o maior ativo de uma empresa. Nesta medida é importante conhecer boas práticas de captação e retenção de clientes, para que estes voltem, e comprem os nossos produtos e serviços. Neste workshop irá aprender novas e revolucionárias regras para conseguir reter clientes com bastante menos dinheiro.

### PROGRAMA

- Desmistificar as principais Crenças sobre: Vendedores;
- Clientes; Produtos & Serviços; Dinheiro
- Comunicação: Vender de uma forma simples
- Vendas Antigas x Vendas Modernas
- Funil de Perguntas
- Autoridade e Finanças

## ORADOR

**Teresa Teles** - O início de seu percurso foi na área da biologia foi um acaso na sua vida pessoal que a fez enveredar pelo mundo empresarial. Porque as competências são fundamentais para crescer, tirou um curso de contabilidade e gestão, onde descobriu um novo mundo e a sua vocação. Assumiu a missão de fazer os empresários atingirem o seu máximo potencial, ganhando a liberdade de tempo e dinheiro para poderem gozar os seus sonhos. Como? Eyes on the prize! Como treinadora de empresários, exige foco e determinação.

## ORADOR

**Miguel Bragança** foi diretor comercial e marketing em várias empresas sendo atualmente empresário nas áreas de business coaching e marketing digital (Board Member da YDigital). É também CEO e business coach na ActionCOACH tendo como uma paixão o desenvolvimento dos negócios para o seu máximo potencial.

## INSCRIÇÃO NAS 2 SESSÕES

Público em Geral: 50€  
Associados da AERLIS ou de Associações filiadas: 25€  
*Isento de IVA ao abrigo do n.º 15 do Art.º 9.º do CIVA*