

CLIENTE: CDL	
DATA DE VEICULAÇÃO: 20/04/2016	VEÍCULO: Jornal Correio de Uberlândia
CADERNO: Geral	ÁREA:
AUTOR:	PÁGINA: 4 impresso e online
TÍTULO: Fundação CDL Uberlândia oferece curso 'Seu Comportamento Gera Vendas'	



**FUNDAÇÃO CDL UBERLÂNDIA OFERECE CURSO  
'SEU COMPORTAMENTO GERA VENDAS'**

**Inscrições estão abertas**  
A Fundação CDL Uberlândia realizará nesta terça e quarta-feiras, 19 e 20 de abril, o curso 'Seu Comportamento Gera Vendas', no CDI, Convenções e Eventos. As aulas serão ministradas pela professora em Empreendedorismo, Liderança e Gestão de Pessoas na FGV (Fundação Getúlio Vargas), Márcia Amaral. Trata-se de uma excelente oportunidade para o desenvolvimento de competências comportamentais que avançarão as vendas, gerando melhores resultados por meio do atendimento. O objetivo do curso é trazer um novo olhar ao profissional, ao Empreendedor, quanto à visão do consumidor em relação ao comportamento que sua empresa demonstra ao mercado. O consumidor está ávido por experiências e, acima de tudo, em tempos onde se escolhe cuidadosamente o destino de seu dinheiro, ele está buscando uma empresa que demonstre que "honra" sua escolha.

Segundo Márcia Amaral, para que toda a estratégia de vendas seja favorável ao comércio, é necessário um comportamento ajustado, otimizado, que traga a conexão, a sintonia fina com o cliente. "Essa é a visão que traremos neste curso. Também traremos dados de grandes instituições que poderão dar o norte às ações, às práticas com resultados no mercado. Precisamos de pessoas que conheçam-se com pessoas e consigam colocar em prática as habilidades de aproximação e conexão com seu mercado".

A professora diz ainda que as competências comportamentais são características que podem fazer a diferença nas vendas e melhorar os resultados. "Discutiremos casos de empresas que focam em resultados baseados em seu capital humano, suas estratégias, e demonstraremos os erros de sua concorrência. Vendedores, Empresas, Marcas, todos nós vendemos algo para alguém. O Capital Humano é sua melhor ferramenta de resultados para um negócio de sucesso".

Além de trazer uma visão atualizada daquilo que se enxerga no mercado nacional e internacional em comportamento, os participantes do curso farão parte de uma IBSA VIP da Fundação CDI, que dará condições especiais para consultorias in-company com nossa equipe de consultores de negócios.

Márcia conta que passou o ano de 2015 nos Estados Unidos observando ferramentas e estratégias utilizadas por marcas de grande expressividade em vendas e após essa observação conseguiu diferenciar o perfil das empresas de sucesso e insucesso também. "Isso nos dá um norte para estratégias que podem ser adotadas e implementadas no Brasil, reativas à resultados de retenção, encantamento de clientes e resultados financeiros às empresas. Por meio desse treinamento quero desenvolver o comportamento de proatividade, de bom relacionamento e trabalho em equipe, de iniciativa, auto-eficácia, autogerenciamento e excelência no desempenho de vendas. Desejamos sensibilizar as pessoas que trabalham com vendas e aquelas que não trabalham diretamente também, para essa mudança, dando direcionamentos por meio de uma autoavaliação", afirma.

**Mais informações pelo telefone: (34) 3239-3459 ou (34) 3239-3511.**

**E-mail: [comercialcursos@fundacaocdl.org.br](mailto:comercialcursos@fundacaocdl.org.br).**

#### **Sobre Márcia Amaral:**

- Cientista de Alimentos pela USP.
- MBA em Gestão Estratégica pela Fundação Getúlio Vargas.
- Professora de Pós Graduação na Fundação Getúlio Vargas em Empreendedorismo, Gestão de Pessoas, Liderança, Negociação e Inovação.
- Trabalhou por 6,5 anos na IBM, em Aplicações Financeiras e Comunicação trabalhando com negócios em Startups.
- 2015 - Estados Unidos - Imersão em estudos de comportamento de negócios e startups na Flórida.
- Membro da Câmara de Comércio Brasil - Flórida - Câmara de Fomento de Comércio Brasil/Estados Unidos.
- Membro do Núcleo de Inovação em Negócios e Startups - 19 Uberlândia.
- Frequentou reuniões do Rotary Club de Boca Raton, discutindo projetos interessantes para a comunidade, possibilidades de apresentação de projetos sociais à ONU.
- Em Nova Iorque, teve acesso HQ da ONU, desenvolvendo relacionamento com contatos importantes dentro das Nações Unidas, nas áreas de Empoderamento Financeiro Feminino e UNICEF.
- Membro de entidades ligadas à ONU Mulher como o Empowerwomen, Secret Bird, Lincoln Foundation e NGO-CSW (ONU), convidada pela Campeã Global das Nações Unidas para a Capacitação Econômica das Mulheres em 2014 e Fundadora da SecretBird. In. Ann Hamilton

## **CDL UBERLÂNDIA REALIZA 1ª EDIÇÃO DO CAFÉ EMPREENDEDOR**

No dia 13 de abril a CDL Uberlândia e a Fundação CDI, realizaram o Café Empreendedor. O objetivo do evento foi de criar oportunidades para que empresários e empreendedores pudessem se conhecer com a possibilidade de realizar futuras parcerias. Esse formato de evento será mensal. A próxima edição acontecerá no dia 18 de maio.

Além de um café e interação, os participantes puderam conferir a palestra "Contratos e Negociações Bancárias" com o advogado Dr. Wendel Ferreira Lopes, da Ferreira&Viola Advogados. "Fico muito feliz quando vejo em Uberlândia organizações como a CDL Uberlândia realizando eventos dessa magnitude. A participação massiva dos empresários de diferentes áreas de atuação, o nível de aceitação a um tema complexo e problemático, trouxe muita discussão, com o diálogo". O advogado acrescenta ainda que "Ser Inadimplente não é característica de má fé, é um estado que pode acontecer com qualquer pessoa, mas que pode ser passageiro. É preciso buscar auxílio com instituições como a CDL Uberlândia, de equipes multidisciplinares como advogados, contadores, administradores, economistas", avalia.

**2ª edição do Café Empreendedor, dia 18 de maio às 7h45.**