

FOCO NO CLIENTE & NA CRIAÇÃO DE VALOR

CRIE VALOR

A criação de valor para seu cliente potencializa suas chances de sucesso em ambientes extremamente competitivos. Por meio de testes individuais de habilidades e concepções coletivas de soluções, os participantes do treinamento avaliam suas propostas de valor e desenvolvem suas capacidades empáticas. A metodologia deste treinamento considera análise sistemática de um modelo de negócio e profissional com foco na criação de valor.

A QUEM SE DESTINA

Interessados em desenvolver habilidades empáticas para a proposição de produtos e serviços com capacidade de criar valor para seus clientes externos e internos.

COMO FUNCIONA

4h de duração;
Turmas com até 25 participantes;
Exercícios práticos para desenvolvimento de habilidades empáticas com foco na criação de valor;
Metodologia com capacidade de potencializar uma proposta de valor;
Participantes recebem o conteúdo do material de apresentado e ministrado no treinamento.

ESCOPO

Conscientização da importância de habilidades empáticas com relação ao cliente;
Técnicas para o design de uma proposta de valor;
Sensibilização para a criação de valor.

ESTRATÉGIAS PRÁTICAS

Dinâmicas em grupo;
Testes de habilidade e exercícios práticos em grupo.

BENEFÍCIOS

Intensificar a conscientização para a empatia;
Estabelecer padrões rigorosos em termos de criação de valor;
Definir uma metodologia eficiente para o design de uma proposta de valor.

FORMATOS



In company



Palestras



Turmas abertas

INVESTIMENTO

§ 200 por participante (turmas com, no máximo, 25 participantes).

FORMAS DE PAGAMENTO

Depósito em conta.

IMPORTANTE SABER

Cancelamento/alteração de data

Em caso de cancelamento/alteração de data sem aviso prévio ou em até 15 dias úteis antes do treinamento, a DYAD TRAINING se reserva a cobrar 20% do valor aprovado.