

# SALES MEETING 2012

Com uma série de atividades interativas, o Encontro de Vendas da Demag reforça a busca da empresa pela excelência em serviços

A Demag realizou entre os dias 8 e 12 de outubro o Encontro Nacional de Vendas 2012, que reuniu cerca de 70 participantes em Boracéia, São Paulo. O objetivo do evento foi o de conduzir os participantes na busca pela excelência dos serviços prestados ao cliente, através de soluções personalizadas de pós-venda capazes de melhorar ainda mais a experiência do cliente em relação aos produtos da Demag.

Durante o encontro foi conduzido o workshop "What is Customer Responsiveness for you?". Num ambiente descontraído e divertido,

os participantes mostraram através de desenhos o que é responsabilidade com os clientes. Em outra atividade, os participantes foram divididos em três equipes, cada uma delas com cinco grupos menores, para uma competição, onde todos participaram com grande espírito de equipe para buscar a vitória.

Depois da competição, outro workshop diferenciado levou à abertura de vários presentes, cada um deles compondo a mesa de jantar e incluindo ingredientes de uma pizza. O objetivo foi o de vivenciar a importância do trabalho em equipe e mostrar aos participantes

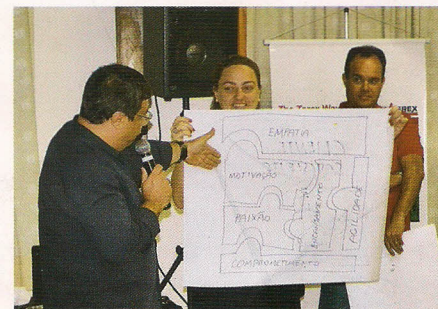
que o todo depende da atuação de cada um.

O evento foi coroado com a presença ilustre do palestrante José Ricardo Noronha, muito conceituado no ramo de vendas. Com sua história de garra e perseverança, José Ricardo mostrou para a plateia que basta querer para vencer!

Para marcar este encontro de vendas, a Demag aproveitou para premiar seus melhores vendedores. A filial do Rio de Janeiro foi escolhida a melhor em 2012, e seu vendedor, Mauro, foi apontado como o melhor vendedor da Demag neste ano. O posto de melhor representante do ano ficou com a Virel, do Espírito Santo, que esteve representado pelo Sr. Guarçoni. ■



ENTREGA DO PRÊMIO DE MELHOR VENDEDOR



EXERCÍCIO "WHAT IS CUSTOMER RESPONSIVENESS FOR YOU?"

PALESTRANTE JOSÉ ROBERTO

