

Palestra ou Workshop:

# Como transformar clientes em fãs

## PALESTRA OU WORKSHOP:

# Como transformar clientes em fãs

Você já parou para pensar se em sua empresa você tem clientes ou “fãs”? De forma bastante resumida, fãs são os seus clientes mais fiéis e leais que encantados com as experiências que vivem tornam-se verdadeiros embaixadores e fãs da sua empresa junto aos seus amigos e familiares.

Neste cenário, nunca foi tão importante quanto agora oferecer aos seus clientes experiências realmente memoráveis com foco absoluto em superar as expectativas o tempo todo, incrementar os índices de lealdade e satisfação e em transformar estes clientes nos seus grandes vendedores juntos aos mercados que sua empresa serve.

A Palestra, Curso ou Workshop “Como transformar clientes em fãs” é realmente sensacional exatamente por mesclar o que existe de melhor em Teoria, com o que há de mais testado na Prática com a tão fundamental Paixão por Vendas, que está umbilicalmente ligada à motivação dos seus profissionais e ao desejo de fazer a diferença positiva na vida e nos negócios dos clientes e nos negócios da sua empresa, criando assim um círculo virtuoso onde todos ganham. Um treinamento aprovado e aclamado liderada pelo Zé que tem trabalhado com gigantes como Alphaville, Banco Bradesco, Banco Itaú, Brasil Foods, Caixa Econômica Federal, CRECI, DuPont, Galderma, Gafisa, J&J, Natura, Perdigão, Pizza Hut, Sadia, Banco Santander, Starbucks, Vivo e Volkswagen, dentre tantos outros em projetos com resultados sensacionais.

## PRINCIPAIS TÓPICOS:

- A Era e a Economia da Experiência
- A Escada de Transformação de Clientes em Fãs: Entendimento, Atendimento, Experiência e Encantamento
- As atitudes, conhecimentos, comportamentos e atitudes dos profissionais e empresas focados em oferecer experiências inesquecíveis aos seus clientes
- As práticas e segredos de gigantes como Disney, Apple, Starbucks e Ritz Carlton para transformar clientes em fãs

## CARGA HORÁRIA, METODOLOGIA, MATERIAIS E PÚBLICO ALVO:

- Carga horária: 2, 4 horas ou 8 horas (1 dia inteiro).
- Materiais de apoio: todas as apresentações, artigos, eBooks e cases utilizados serão disponibilizados em versão eletrônica a todos os participantes em formato PDF.
- Público Alvo: Líderes, Gestores e Profissionais de Vendas.

## RESULTADOS ESPERADOS

- Equipar sua equipe com as técnicas mais eficazes de atendimento e encantamento de clientes com foco absoluto em transformar clientes em fãs
- Capacitar e treinar seus profissionais a transformarem o atendimento ao cliente em um diferencial competitivo poderoso da sua empresa
- Uma equipe muito mais engajada e focada em oferecer experiências inesquecíveis aos clientes com foco na recorrência e na criação de relacionamentos de longo prazo

## DEPOIMENTO DOS LÍDERES



A sua palestra foi espetacular, comprovado através dos aplausos em pé de toda a equipe. Tenha certeza que os seus ensinamentos muito ajudarão na realização de nossos sonhos. Inclusive fiquei extremamente sensibilizado e satisfeito com a sua doação, não só pelo entusiasmo nas palavras, mas também em nos prestigiar com sua presença ao longo de todo o dia do evento. Agradeço do fundo do coração sua contribuição a nossa causa e ao desenvolvimento de nossa Gente. Estarei sempre a sua disposição, conte comigo. Muito obrigado e um grande abraço,

**Sidney Manzano – Diretor de Vendas BRF – Brasil Foods**

## ENTRE EM CONTATO!



**(11) 3434.6488**

[vendas@paixaoporvendas.com.br](mailto:vendas@paixaoporvendas.com.br)

Avenida das Nações Unidas, 8.501 – 17º andar  
Pinheiros – São Paulo/SP – 05425-070

