

## **SUGESTÕES**

### **- A IMPORTÂNCIA DO AUTOCONHECIMENTO EM NOSSAS ESCOLHAS.**

Conscientizar os participantes de que todas as escolhas tem renúncias e as vezes são mais importantes do que os benefícios.

### **- ACREDITE, VOCÊ É CAPAZ! ENCANTE SEUS CLIENTES.**

Conscientizar os participantes de que são portadores dos principais recursos para conquistar seus clientes.

### **- CONQUISTE AUTONOMIA FOCANDO EM SUA VERDADEIRA MISSÃO.**

Transmitir informações que propicie o conhecimento de sua verdadeira missão.

### **- ENCONTRO EMPRESARIAL.**

Dificuldades e benefícios oferecidos pelos concorrentes. Prioridades da empresa. Alguns acontecimentos prejudiciais.

### **- DICA AOS DESEMPREGADOS.**

Acreditar mais em seu talento.

### **- EVENTO MOTIVACIONAL.**

Palestra; Dinâmica e Levantamento dos pontos fracos e fortes da empresa na visão dos colaboradores.

### **- ESCOLHAS.**

Resultados do presente são consequências de escolhas do passado.

### **- RELACIONAMENTO.**

Atentar para a importância do relacionamento interpessoal em nossas vidas.

### **- SUPERANDO OBSTÁCULOS.**

Estimular a conscientização de que todos possuem fortes competências naturais.

### **- VISÃO EMPREENDEDORA.**

Mostrar aos participantes que visão é uma característica individual.

### **- SEMINÁRIO DE VENDAS.**

Melhorar, ainda mais, o desempenho do profissional no dia a dia.

**- SEMINÁRIO DE VENDAS PARA CORRETORES DE IMÓVEIS.**

**- WORKSHOP EMPRESARIAL.**

**- WORKSHOP PARA CORRETORES DE IMÓVEIS.**

**- TREINAMENTO PARA DIMINUIR A TIMIDEZ.**

**Desenvolver coragem para agir, mesmo com medo.**

**- TREINAMENTO PARA VENDEDORES.**

**Profissionais confiantes em seus talentos.**

[aldair@agensp.com.br](mailto:aldair@agensp.com.br)

35 9 99510093

11 9 55509795